المدخل إلى دراسة علم الإقتصاد

(٢)

سلسة
مبادئ
المعرفة
الإقتصادية

أقتصـــاد الســـــــوق

شرحٌ فى

العرض والطلب

في منظومة الفعاليات الأقتصادية

دكتور حسين عمر

أستاذ الاقتصاد بجامعتى القاهرة والأزهر
والجامعات العربية (سابقا)
خبير اقتصادى دولى بمنظمة الأمم المتحده

١٤١٩ هـ ـ ١٩٩٨ م

دار الكتاب الحديث
Dar Al - Kitab Al - Hadeeth



المدخل إلى دراسة علم الاقتصاد

(٢)

سلسلة مبادئ المعرفة الاقتصادية

اقتصاد السوق

العرض والطلب

فى منظومة الفعاليات الاقتصادية

دكتور حسين عمر

أستاذ الاقتصاد بجامعتى القاهرة والأزهر

والجامعات العربية (سابقا)

خبير اقتصادى دولى بمنظمة الأمم المتحدة

١٤١٩ هـ ـ ١٩٩٨ م



دار الكتاب الحديث

Dar Al-Kitab Al-Hadeeth

٩٤ شارع عباس العقاد - مدينة نصر - القاهرة
هاتف : ٢٧٥٢٩٩٠ - ٢٧٥٠٩٩٣ - فاكس : ٢٧٥٢٩٩٢
الكويت : برج الصديق شارع الهلالى هاتف : ٢٤٦٠٦٣٧ -٢٤٦٠٦٣٤ - ٢٤٦٠٦٣٥
فاكس : ٢٤٦٠٦٢٨ - ص .ب ٢٢٧٥٤ - الصفا - الرمز البريدى ١٣٠٨٨ الكويت

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ قالوا سبحانك لا علم لنا الا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم ﴾ .

صدق الله العظيم

العرض والطلب

٢

2 فى منظومة الفعاليات الاقتصادية

فى نظام الاقتصاد الحر

**** القسم الأول : عرض وطلب السلع والخدمات .

**** القسم الثانى : عناصر الإنتاج : عرض وطلب الخدمات الإنتاجية

مُقَدِّمَة

عالم الاقتصاد(*)

كانت حقبتا الثلاثينات والأربعينات تذخران بالجدل المحتدم بين الاقتصادى النظرى والرجل العملى ، بل إن هذا الجدل كان شائعا ومألوفا فى كل فروع المعارف الإنسانية التى تصف السلوك الإنسانى فى شتى نواحى الحياة . بيد أنه عادة ما كان هذا الجدل الأكثر طغيانا ، وربما كان الأكثر جدبا فى مجال المعرفة الاقتصادية .. وليس فى هذا المقام الآن مايدعو إلى التجوال فى متاهات هذا الجدل ، إلا أنه لا يزال يطفو على السطح من حين إلى حين ، الأمر الذى يجعل التأكيد على تفاهته ضرورة ملحة .

م-١ النظرية الاقتصادية وصف للحقائق الفعلية فى عالم الاقتصاد

يمكن القول - بادئ ذى بدء - أنه لامناص للنظرية الاقتصادية من أن تنبنى على حقائق فعلية كما سبق البيان ، ومايعنيه ذلك من أنها لابد - فى الجوهر - من أن تكون محاولة - مثل كل نظرية - لوصف الحقائق الفعلية فى تتابع سليم وفى إطار ملائم . أما إذا لم تحقق النظرية ذلك ، فإنها تكون بمثابة نظرية مدَّعية . فضلا عن ذلك ، فإن الحقائق التى تتطلع النظرية الاقتصادية لوصفها هى أساساً حقائق اقتصادية تظهر عادة فى عالم دوائر الأعمال ، أو حقائق تكون ذات الصلة بهذا العالم . ومن هنا لابد من وجود النظرية الاقتصادية تأسيساً على مثل هذه الحقائق الفعلية .

فى بعض الأحيان ، يتحدث الناس كما لو أنهم انطلقوا من مقولة أساسية مفادها أن الاقتصادى النظرى يبدأ بعدد قليل من الفروض النفسية (إن المرء يكون مدفوعا فى سلوكه أساساً بمصلحته الذاتية) ، ومن ثم يمضى قدما فى بناء نظرياته الاقتصادية على مثل هذه الأساسيات بعملية تعليل منطقى بحت . وترتيبا على ذلك ، فإنه عندما يحدث التقدم فى دراسة علم

(*) For detailed study see Hubert D.Henderson M.A.."Supply and Demand". January 1945 . Cambridge Ecnomic Handbook

النفس ، فيلقى ، من ثم ، بظلال من تشويه صورة مثل هذه المبادئ القديمة المستقرة فى الأذهان حول الطبيعة الإنسانية ، فإن هؤلاء الناس ينزعون إلى التكهن بأن النظرية الاقتصادية القديمة قد انهارت بما أن أسسها النفسية تنبئ عن أنها غير حقيقية .

ومن الجلى أن مثل هذا التوجه ينطوى على سوء فهم كامل ، لا لعلم الاقتصاد فحسب ، بل كذلك لسائر أعمال الفكر الإنسانى قاطبه . إذ ثمة حقيقة واضحة للعيان هى أن مختلف فروع المعرفة الإنسانية وثيقة الارتباط، بما أنها تتناول مختلف أنواع السلوك الإنسانى فى رحلة حياته ، وأن إحراز أى تقدم فى أى فرع من هذه الفروع المختلفة غالبا مايوحى بتطور ما فى فرع آخر . وأيا كان الأمر ، لندع كلا من العالم الاقتصادى والعالم النفسى يتجنب الالتزام بحدود تخصصه ، ونطلق له العنان فيالتجول بحذلقة فى عرين الآخر ، حينما يخيَّل له أن هذا توجه حصيف . غير أن الحقيقة تظل كاشفة عن أن هذا العالم وذاك العالم معنيان – أساساً – بأمور مختلفة ، وأن كلا منهما يكون أعظم ثقة بنفسه ، عندما لا يتجاوز حدود تخصصه العلمى . ومن ثم فإنه عندما يعكِف الاقتصادى على تعميم حول علم النفس – حتى لو كان يقدمه كعلة لفرضية اقتصادية – يحدث ، فى معظم الأحوال ، أن الاقتصاد لا يتوقف على علم النفس ، بل إن مضمون هذا العلم سوف لا يعدو أن يكون نوعا من الاستدلال (الذى قد يكون فجا ومتعجلا) على الحقائق الاقتصادية التى يثق العالم الاقتصادى فى مصداقيتها .

ولكن عند هذه المرحلة من التحليل ، ينبغى التأكيد على أن النظرية الاقتصادية لا تستهدف وصف حقائق عالم الاقتصاد فحسب ، بل أيضا وصف هذه الحقائق فى تتابع منطقى سليم وفى إطارها الصحيح . ومن هنا فإن النظرية الاقتصادية لابد أن تبدأ بتلك الحقائق التى تبدو أكثر عمومية , ومن غير المحتمل أن تكون هذه الحقائق الأكثر عمومية هى بعينها تلك الحقائق التى تفرض التجربة العملية لفت الأنظار إليها فى إلحاح . أما الحقائق التى تفرض التجربة العملية لفت الأنظار إليها فهى الحقائق الأكثر خصوصية وهى الأكثر ما يعنينا فى حياتنا اليومية . لا مناص إذن من التحرى عن هذه الحقائق الأكثر عمومية والتى تتوارى فى مكامنها المظلمة فى الوعى لدينا . وهنا فإن هذه المكامن المظلمة لوعينا هى التى تختزن الحقائق الأكثر عمومية التى قلما تسترعى أنظارنا ، لأن التجربة العملية لا تفرض لفت الأنظار إليها، ومن ثم فإن هذه الحقائق الأكثر عمومية هى الأكثر بعدا عن أن تتعرض للجدل العام ، الأمر الذى يندر معه أن نعكف

على دراستها . ولعل هذه الدراسة لو تمت ، تكشف عن أنها الأكثر ابتذالا والأكثر تفاهة إلى حد إغفالها كاملا .

م-٢ تقسيم العمل مظهر ساطع لتعاون أفراد الجماعة فى عالم الاقتصاد .

إن ثمة حقيقة وحيدة فى عالم الاقتصاد ينبغى الاعتداد بها فى حماسة بالغة . بأبرع وضوح فى الفكر وأوسع قدر من التخيل ، تبرز هذه الحقيقة لتلقى أضواء كاشفة عن أن أى امرئ يقضى حياته متعاونا مع الآخرين فى المجتمع الإنسانى . وفى عالمنا المعاصر ، لا حدود لمدى هذا التعاون ، ومن هنا فإنه ينطوى على تعقيدات لا يمكن وصفها . مع ذلك فإن هذا التعاون لا ينم عن تصميم مسبق أو تدبير محكم يستلزم الأخذ به ، ولا يفرض أى إنسان فى عالم الاقتصاد سلطانه عليه أو التحكم فيه . حسبنا أن نذكر أن أى ساكن من بين السكان الأكثر تواضعا فى حياته المعيشية يعتمد ـ فى إشباع أبسط احتياجاته ـ على أنشطة إناس لا حصر لهم فى كل مرافق الحياة أو فى كل ركن من أركان المعمورة ، وهو قابع فى عقر داره فى مصر المحروسة .

ولا ريب إذن أن مايظهر على مائدة طعام غذاء هذا الساكن المتواضع معيشيا من سلع عادية إنما يتمثل فى المنتجات النهائية لعمل خليط من المشتغلين فى مختلف ضروب النشاط الاقتصادى : التجار ، والفلاحون ، والبحارة ، والمهندسون ، وغالبا عمال كل حرفة أو صنعة . ولكن لا توجد سلطة بشرية ترأس هذا المجمَّع الكبير من الأعمال ، وتنظم الوحدات المختلفة التى تتولاها ، كما توجهها نحو الغايات المشتركة . عجلة فوق عجلة فى تتابع لانهائى من العمليات المعتمِدة تبادليا . قصارى القول ، إذن ، أن عالم الأعمال يدور حول مركز أو محور ، ولكن لا أحد قد خطط لذلك ، ولا أحد قد أشرف على الآلية المعقدة التى يكون سيرها الرتيب أمرا حيويا لأفراد المجتمع جميعا .

واقع الحال أن الإنسان يمكن أن ينظّم ، وقد نظّم فعلا الكثير داخل المصنع الكبير . وفى هذا الصرح الضخم ، يشتغل كل عامل من بين آلاف العمال بتكرار عملية صغيرة وحيدة ، وتتواءم جهود هؤلاء العمال معا ليتشكل مايُعرف فى الأدبيات الإدارية باسم "الكل المنظم" The Ordered whole، وإنما يتم هذا بالتوجه الواعى من جانب الإدارة الحكيمة لهذا المصنع .

وفى بعض الأحيان ، يحدث أن ينضم مصنع إلى مصنع ، إلى مزارع ، إلى مصائد أسماك ، إلى مناجم ، إلى نقل وإلى وكالات توزيع ،

لتشكل هذه المؤسسات وحدة ضخمة فى ميدان الأعمال تحت إشراف ورقابة إدارة مشتركة . ومن هنا فإن مؤسسات الأعمال على هذا النحو من الضخامة تمثل انجازات رائعة للمواهب التنظيمية لإنسان العصر الحديث .
ولاريب أن أولئك الافراد اللذين ينعمون بمثل هذه المواهب التنظيمية ، ويفرضون سلطة واسعة على هذا الصرح الشامخ من مجمَّع مؤسسات الأعمال ، كانوا يداعبون خيال الجماهير ، ويلهبون مشاعرهم بالإنبهار فى العالم الصناعى فى مجتمع الغرب" حتى أن كتاب هذا العصر عبَّروا عن هذه المشاعر الجياشة من جانب الجماهير بأن اطلقوا على أصحاب المواهب التنظيمية وقادة رجال الأعمال : 'نابليونات الصناعة" ، "ملوك عصر الصناعة" ، "الرجال السوبر فى عالم الاقتصاد" .

ولكن كيف يهيمن مثل هؤلاء الرجال الأفذاذ على قدر ولو يسير من الحياة الاقتصادية ؟ وحتى بالنسبة لشئون مؤسسات الأعمال التى يشرف عليها هؤلاء الرجال ، فإن نفوذهم ضيق الحدود . إذ لو أخذنا بعين الاعتبار مستويات الأسعار التى يشترون عندها المواد اللازمة لعمليات التشغيل ، أو أموال القروض التى يعقدونها لتمويل رأس المال اللازم لعمليات التشغيل ،أو كميات المنتجات النهائية التى تمثل مخرجات عمليات التشغيل ، لوجدنا أنها جميعها عوامل حيوية لازمة لازدهار أحوال هؤلاء الرجال الأفذاذ . ولكنها تخرج حالاً عن دائرة نفوذهم ، فلا سلطان لهم عليها .

ولو نظرنا إلى دولة ما على أنها مؤسسة أعمال كبرى ، فإنها قد تجد فكرة الاكتفاء الذاتى . قد تتحسس الدولة المعنية طريقها إلى المستهلكين ، وقد تعود الكرى نحو إمداداتها من المواد الخام . ولكن المحصلة النهائية هى أن كل توسع جديد فى أنشطتها لا يفرز إلا مضاعفة الاتصال بالعالم الخارجي . وعندما يحدث التوصل إلى ذلك ، فإن المؤسسات الكبرى مثل المؤسسة الصغرى تنفتح على نظام اقتصادى أكبر بكثير جدا ، وأكثر قوة من هذه المؤسسات أو تلك .

وتحت لهيب كساد تجارى ، أو نحو توجه آخر عالمى النطاق ، فإن سلطة القطب الصناعى الأعظم - وعلى قدم المساواة سلطة أية حكومة - تنتحل نفس التفاهة ، مثلها مثل الإنسان الذى يهتز كبرياؤه تواضعا بالاتصال بالقوى الأولية للطبيعة .

٣-٤ النظام الاقتصادى وقوانين العرض والطلب

منذ حوالى منتصف هذا القرن ، ثار جدل محتدم حول مـاأطلق عليـه اسم "الرأسمالية" أو" النظـام الرأسـمالى" بوصفـه النظـام الـذى يـؤدى وظائفـه بمعاونة جهاز الأسعار فـى المجتمـع الاقتصـادى ، مـن حيـث تحديـد أهـداف الإنتاج كما ونوعا ، وتخصيص الموارد على مختلف المستويات ، على نحـو مافصلنـاه فـى كتابنـا الأول مـن السلسـلة التـى أطلقنـا عليهـا "مبـادئ المعرفـة الاقتصادية" .

بيد أنه عندما نستخدم كلمة "الرأسمالية" أو عبارة "النظـام الرأسـمالى" مع توخى الدقة فى التعبير عن كنهها ، فإنها تشير عادة إلى مجموعة التدابير السائدة فى وقتنا الحاضر ، والتى بموجبها كان أمر ملكية مؤسسات الأعمـال والرقابة عليها متروكا لأولئك الذين يحـوزون أسـهم رأس مـال المؤسسـات . ومن الممكن أن يقال الكثير عن تقويم هذا النظام ، ولكن لامحل لـه فـى هـذا المقام .

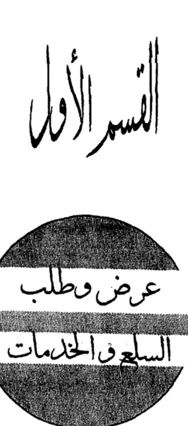
إن النظام الذى سبق ان أوردنا ملامحه فىالكتاب الأول من السلسـلة، وأنه باعث الحركة فى مختلف الظواهر فى عالم الاقتصاد ، سوف يكون أقل استحقاقا للاعتبار بكثير ، وأقل تأثيرا بكثير ، لو أنه يبدو متعلقا فقط بـالمنتَج الخاص بالرأسمالية . إن المغامرين من التجار ، والشـركات ، والمواثقـات ، والحكومـات تـأتى وتـروح . ولكـن تحـت ظـل هـذه المجموعـات جميعهـا ، ورغما عنها جميعها إذا دعت الضرورة ، ***فإن التعديلات العميقة فى العرض وفى الطلـب علـى السـلع وعلـى الخدمـات وعلـى عنـاصر الإنتـاج ، وعلـى غيرها سوف تمضى فـى أعنتهـا ليكـون قـدر الإنسـان فـى مواجهـة ظلمـات المستقبل المجهول*** .

فـى هـذا الضـوء ، يعـالج القسـم الأول مـن هـذا الكتـاب الثـانى مـن السلسلة موضوع عرض وطلـب السـلع والخدمـات . أمـا القسـم الثـانى فإنـه يناقش عرض وطلب خدمات عناصر الإنتاج أو مايُطلق عليه الاقتصادى اسم "الخدمات الإنتاجية" .

والله الموفق

المؤلف

القسم الأول



طلب السلع والخدمات

عرض السلع والخدمات

تفاعل العرض والطلب فى تحديد الأسعار

القسم الأول

الفصل الأول

طلب السلع والخدمات

يوجد النظام الاقتصادى ليوفر الطعام والملبس والمسكن وغيرها من الأشياء التى نتطلبها لإشباع رغباتنا ، وهذه القدرة التى تتميز بها هذه الأشياء فى إشباع أية رغبة هى التى يعبِّر عنها الاقتصاديون "بالمنفعة" .

١-١ مفهوم المنفعة

فى هذا الضوء ، تعبِّر المنفعة عن العلاقة بين مستهلك ما وبين سلعة ما ، وهى تنطوى على أن أى مستهلك يطلب أية سلعة لغرض أو لآخر ، ومن هنا فإنها ذات منفعة . ولكن "المنفعة تتميز تماماً عن الفائدة" التى تعنى أن شيئا ما مفيد . لا يمكن القول مثلا بأن الغاز السام مفيد حيث أنه ضار بالبشرية ، ومع ذلك فإنه ذو منفعة لقوات محاربة تشبع رغبتها فى سلاح يمكن بموجبه الهجوم على العدو والفتك بقواته المسلحة .

ويستتبع ذلك أن منفعة سلعة ما تختلف فيما بين مختلف الأفراد . لن يدور بخلد رجل السلام أن يُستخدم الغاز السام أو تُستخدم الأسلحة النووية فى الفتك ببنى البشر . كما أنه ليس للحوم منفعة بالنسبة للنباتيين . ولا يحب بعض الناس أكل الأناناس ويفضلون عليه الفاكهة الأخرى ، ولذلك فالأناناس فى نظرهم يكاد أن يكون غير ذى منفعة .

كذلك فإن المنفعة تختلف باختلاف الأوقات . ذلك أن الحاجة الى الأسلحة أكثر إلحاحا بكثير فى أوقات الحرب منها فى أوقات السلم . ويرغب الناس فى الفحم فى فصل الشتاء بدرجة أكبر بكثير منها فى فصل الصيف . والعكس بالنسبة لسلعة مثل "الأيس كريم" التى يرغب فيها الناس فى فصل الصيف بدرجة أكبر بكثير منها فى فصل الشتاء .

١ - ٢ المنفعة متناقصة

فضلا عن ذلك فقد تختلف أيضا منافع السلع بالنسبة للمستهلك حسب مايكون فى حوزته من كمية أية سلعة . إذ يمكن القول بصفة عامة أنه كلما تزايدت لدى الفرد الكمية من شئ ما ، قلّت رغبته فى أية إضافات إلى الرصيد المتوافر منه لديه . يمكن القول بعبارة أخرى :

"إن منفعة الوحدات الإضافية من سلعة ما - بالنسبة للمستهلك - تتناقص تدريجيا ، كلما زاد رصيد تلك السلعة لديه"٧.

لننظر فى وضع أحد الأفراد بالنسبة للملابس . لابد أن يكون لديه بعض الملابس ، إذا كان له أن يخرج إلى الطريق متجها إلى مكان عمله أو إلى أماكن أخرى . وهنا فإن حلة واحدة سوف تكون ذات منفعة كبرى ، ومن الممكن أن ست حلل إضافية سوف لا تزال تقدم إليه قدرا كبيرا من المتعة ، ولكن كل حلة يشتريها تُعطى له "إشباعا أقل" مما حصل عليه من الحلل التى سبق أن اشتراها . قد يشترى الرجل حللا عديدة ، ويحتفظ بواحدة منها لأوقات النهار ، والأخرى ليلبسها فى أوقات المساء ، وثالثة للتمرينات الرياضية ، ورابعة لرحلة نهاية الأسبوع وهلم جرا . ولكن كلما زاد مالدى هذا الفرد من الحلل من أى نوع معيَّن بالذات (حلل أوقات المساء مثلا) فإنه يحصل على إشباع أقل من أية حلة إضافية من ذلك النوع ، حتى أنه إذا استمر فى شراء مثل هذا النوع من الحلل ، فسوف يحين الوقت الذى يحصل عنده على إشباع أكبر بكثير ، لو أنه أنفق النقود على شئ آخر ، أو حتى لو أنه امتنع كلية عن الشراء وادخر مالديه من نقود .

وهكذا الحال بالنسبة لشراء أية سلعة أخرى تشبع رغبة ما - الطعام، الأحذية ، أربطة العنق ، الكتب إلخ . إذ هناك بالنسبة لأية سلعة ، وبالنسبة لأى فرد ، نقطة معيَّنة لو تجاوزها فإن النقود التى تمثل سعر وحدة أخرى من تلك السلعة يمكن أن تصبح أكثر منفعة ، لو أنها انفقت على شئ آخر . كلما مالت رغبتنا فى سلعة ما إلى التناقص مع كل زيادة فى الكمية التى نقتنيها منها ، تناقصت منفعة كل وحدة إضافية منها . هذا الاتجاه هو الذى يُعتبر عاملا مشتركا بين كل الناس ، وهو الذى يُطبق على كل الأشياء . ويعبِّر الاقتصادى عن هذا الاتجاه بما **يسميه "قانون تناقص المنفعة"** .

١-٣ المنفعة الحدية

وهنا فإن النقطة التى نشترى عندها وحدتنا الأخيرة من أية سلعة تُعرف باسم "الحد" وهده الوحدة الأخيرة (الوحدة الحدية) التى نشتريها عند هذه المرحلة هى التى يقال أنها ذات "**منفعة حدية**".

غير أنه وإن كانت المنفعة الكلية للقمصان أو الخبز تتزايد كلما تزايدت الكمية المتوافرة منها لدى المستهلك ، إلا أنه كلما تزايدت الكمية المشتراه من القمصان أو الخبز ، تناقصت الزيادة فى منفعة كل وحدة إضافية. بعبارة أخرى فإنه بينما تتزايد الكمية المتوافرة لدى المستهلك من أية سلعة ، فإن المنفعة الحدية لهذه السلعة (منفعة الوحدة الأخيرة أو الحدية) تتناقص تدريجيا ، وإن كانت تتزايد المنفعة الكلية للسلعة .

ويسوقنا ذلك إلى القاعدة الرئيسية التى يتبعها المستهلك دائما فى تقرير كم سوف يشترى من كل سلعة . إذ بما أن النقود التى تحت تصرف للمستهلك محدودة ، فسوف يحاول أن يوزع هذه النقود بين العديد من مشتريات السلع على النحو الذى لا يمكن معه أن يكسب من إنفاق هذا القدر من النقود بطريقة أخرى . وهذا مما يوحى بأن المستهلك يحاول أن يستخلص من إنفاقه النقدى- خلال جولته الشرائية - أكبر منفعة كلية ممكنة.

ولكى يحقق المستهلك هدفه من الحصول على أكبر منفعة كلية ممكنة (أكبر إشباع كلى ممكن) من إنفاقه لما فى حوزته من نقود على الإستهلاك ، فإنه لابد أن يقارن بين المنافع المشتقة من مختلف السلع التى يرغب فى شرائها . ولكن ليس ثمة من فائدة تعود عليه من مقارنة منفعة الرغيف الأول من الخبز الذى يشتريه كل أسبوع بمنفعة العلبة الأولى من السجاير . وإذا كان له أن يختار بين الخبز والسجاير ، فإنه سوف يختار الخبز ، ولكن هذا لن يساعده على تقرير كم من كل من هاتين السلعتين سوف يشترى فعلا ، ولاكتشاف ذلك لابد وأن يقارن منافع السلع عند الحد قبل الوصول إلى الوضع الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى .

إنما يلاحظ هنا أنه قبل الوصول إلى هذا الوضع الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى ، فقد يضيف المستهلك إلى إشباعه بأن يشترى من سلعة ما كمية أكبر قليلا ومن سلعة أخرى كمية أقل قليلا . بعبارة أخرى فلو أن المستهلك إذا أنفق ٥ وحدات نقود على السجاير ، وأن هذا الإنفاق يعطيه منفعة أكبر من أن تعطيه ٥ وحدات نقود تُنفق على الخبز ، فإنه يكسب من

شراء المزيد من السجاير من جراء حصوله على مزيد من المنفعة (الإشباع).

ولكن عند الحد الذى تكون عنده المنافع الحدية لإنفاق المستهلك على مشترياته من السلع متساوية ، فإنه لا يمكن أن يضيف شيئاً إلى اشباعه عن طريق إعادة ترتيب إنفاقه النقدى . ويمكن القول إذن بعبارة أخرى :

"إن المستهلك يكون قد حلَّ مشكلة تعظيم إشباعه الكلى من الإنفاق على الاستهلاك عن طريق تساوى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة القليلة من دخله النقدى الذى يوجهه لشراء مجموعه مختارة من السلع الاستهلاكية إبان جولته الشرائية" .

وترجمة ذلك عدديا أن :

المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة على السلعة (أ)

= المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة علىالسلعة (ب)

= المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة على السلعة (جـ)

فإذا تحقق هذا الوضع عند شراء ٣ وحدات من السلعة (أ) و(٤) وحدات من السلعة (ب) و(٦) وحدات من السلعة (جـ) ، فإن المجموعة التوازنية التى تحقق للمستهلك أقصى الإشباع الكلى (المنفعة الكلية) تتكون من:

٣ وحدات من السلعة (أ)

و ٤ وحدات من السلعة (ب)

و ٦ وحدات من السلعة (جـ)

وهى التى يمكن أن يشتريها بدخله النقدى المحدود بطبيعة الحال .

١-٤ المنفعة الحدية والسعر

ولا تتأثر أسعار السلع والخدمات بقرارات مستهلك واحد ، بل إن المستهلك الفردى يجد أن الأسعار محددة مسبقا ، وأنه لابد أن يقبل تلك الأسعار فى ترتيب إنفاقه من دخله النقدى المحدود . كما أن المستهلك لا يدفع أسعارا مختلفة عن مختلف وحدات سلعة يقوم بشرائها من السوق . أما أن المستهلك يحصل على إشباع متناقص من شراء كل علبة من علب السجاير على التوالى ، فهذا لايعنى صاحب حانوت بيع السجاير فى شئ ، إذ إنه "يفرض نفس السعر عن كل علبة" .

لسوف يمضى المستهلك بطبيعة الحال فى شراء السجاير ، مادام الإشباع الذى يحصل عليه منها يربو على التضحية (معبرا عنها بالسعر) التى يتعين عليه أن يتحملها بدفع النقود مقابل الحصول على السجاير. ومع ذلك فمن الواضح أنه سوف تأتى نقطة يكون الإشباع عندها من العلبة الأخيرة المشتراه يكاد يعوضه عن التخلى عن النقود التى يتعين عليه دفعها فى سبيل الحصول على هذه العلبة الأخيرة . وعند هذه النقطة فإن المستهلك سوف لا يشترى مزيدا من علب السجاير عند مستوى السعر السائد فى السوق . ولكن العلبة التى يشتريها المستهلك عند هذه النقطة ليست أفضل أو أسوأ من العلبة الأولى من السجاير التى يشتريها كل أسبوع . وكل ماهنالك فقط أن المنفعة النسبية لعلب السجاير من وجهة نظر المستهلك هى التى تختلف من علبة سجاير إلى أخرى .

والواقع إن المستهلك يدفع نفس السعر – أى السعر السائد فى السوق– عن كل علبة مشتراه من السجاير . والسعر الذى يدفعه المستهلك هو ذلك السعر الذى يكون من الانخفاض بحيث إنه يكفى لحث المستهلك على الحصول على الوحدة "الحدية" (العلبة الأخيرة من السجاير) التى يشتريها فعلا . أما أن المستهلك يشترى عشر علب سجاير أسبوعيا ، فإن هذا يدل على أن سعر كل علبة هو عند مستوى معيَّن يصل فى انخفاضه إلى الحد الذى تصبح عنده العلبة العاشرة (العلبة الحدية أوالأخيرة) من السجاير جديرة حقا بالشراء . ولكن المستهلك قد يشترى عددا من علب السجاير أقل من ذى قبل ، لو أن السعر يرتفع ، وقد يشترى عددا من علب السجاير أكبر من ذى قبل ، لو أن السعر ينخفض عما كان عليه من قبل .

وأما عندما نبحث فيما إذا كنا ننفق نقودنا على سلعة ما أو على سلعة أخرى أو ما إذا كنا لا ننفق نقودنا على الاطلاق ، فإننا نقارن منفعة كل سلعة بمنفعة السلعة الأخرى ومنفعة النقود . لنفرض ، عند لحظة معينة من الوقت، أن يكون لدينا(٥٠) وحدة نقود لإنفاقها ، وأننا لم نقرر بعد ما إذا كنا نشترى بهذه الوحدات من النقود أسماكا أولحوما . نحن لا نستطيع شراء السلعتين معا، أى أنه لابد أن نقرر شراء إحدى السلعتين دون الأخرى . لذلك يتعين علينا أن نقرر أى من السلعتين سوف تُعطى قدرا من الإشباع أكبر . ومن هنا فإننا نقارن المنفعة التى قد نستخلصها من إنفاق ال (٥٠) وحدة نقود على الأسماك بالمنفعة التى قد نحصل عليها من شراء اللحوم بنفس هذا القدر من النقود . بعبارة أخرى : لابد أن نقرر أى من السلعتين نرغب فيها أكثر ، وإذا كان القرار فى جانب الأسماك ، فإننا نقرر شراء

الأسماك . ومن ثم ، عند هذه اللحظة المعينة بالذات ، فإن ماقيمته (٥٠) وحدة نقود من الأسماك يُعطى منفعة أكبر لنا مما قيمته (٥٠) وحدة نقود من اللحوم ، كما يُعطى منفعة أكبر لنا مما تعطيه هذه الوحدات من النقـود ، وإلا كنا نحتفظ بها ، ونتخلى عن شراء الأسماك .

١ – ٥ المنفعة والطلب

ويمكن أن يقال : إن نفرا قليلا جدا من الناس هم الذين لديهم كل ما يرغبون من طيبات الحياة . بيد أن الغالبية العظمى من الناس لابد أن يتخلوا عن بعض الأشياء التى يرغبون فى اقتنائها بشغف كبير ، بمعنى أنهم لابد أن يضحوا ببعض الرغبات. ولكن هذا ليس صحيحا بالنسبة "لضروريات الحياة"، إذ إنه لا يمكن التضحية برغباتنا نحو هذه الضروريات . بل وإذا لزم الأمر ، فإننا لا نتردد فى أن نقدِّم كل مكاسبنا النقدية من أجل الحصول على هذه الأشياء الضرورية .

أولا : تعريف الطلب

فى بعض المجتمعات ، أو فى بعض الظروف ، قد تُدفع مكتسبات الفرد "عينا" ، أما فى المجتمعات الحديثة فإن معظمنا يحصل على مكتسباته "نقدا" ، وعندما نرغب فىالحصول على الأشياء لإشباع رغباتنا ، فإننا نقدِّم جزءا من تلك النقود المكتسبة من أجل تحقيق هذا الإشباع . ومن ثم فما نقدمه من النقود ، من أجل إشباع رغباتنا ، هو الذى يشكل "الطلب" . **ولذلك يمكن تعريف الطلب بأنه :**

"الرغبة فى سلعة ما ، أو الحاجة إليها ، مصحوبة بالقدرة على دفع النقود كثمن اقتناء ما نرغبه من السلعة".

وعموما كلما كانت منفعة سلعة ما بالنسبة لنا كبيرة ، زاد ذلك القدر من النقود الذى نرغب فى دفعه من أجل الحصول على هذه السلعة ، ولكن عندما نأخذ فى الاعتبار بفكرة تناقص منفعة السلعة مع تزايد الكمية المتحصل عليها منها ، فإن الوحدات الأخيرة من أية سلعة تكون ذات منفعة أقل من منفعة الوحدات السابقة . وهنا سوف لا نكون على استعداد للحصول على وحدة إضافية من السلعة إلا إذا دفعنا فيها أقل مما كنا على استعداد لدفعه من قبل . وهذا يفسر أيضا لماذا لا يمكن بيع أية سلعة بكمية أكبر من ذى قبل إلا عند مستوى من السعر أكثر انخفاضا .

وبالنسبة للمستهلك الفردى ، الذى يواجه مجموعة محددة من أسعار السلع التى لاتأثير له عليها ، فإنه سوف يصل إلى الوضع الأفضل عندما يحقق التعادل بين المنافع المشتقة من مشترياته الحدية من السلع وبين لتضحيات التى يتحملها فى هذا السبيل . بعبارة أخرى :

"يمضى المستهلك فى شراء وحدات متعاقبة من كل سلعة من السلع التى يرغب فى شرائها إلى الحد الذى تتعادل عنده المنفعة المشتقة من الوحدة الحدية (الأخيرة) مع التضحية التى يتحملها فى سبيل الحصول عليها معبَّرا عنها بسعر السلعة" .

وعند هذا الوضع ، فإن المستهلك لا يرغب فى شراء المزيد من أية سلعة من هذه السلع ، مادامت منفعة الوحدة الحدية من كل منها تتعادل مع سعرها السائد فى السوق .

ثانيا : قانون الطلب

ولكن لو حدث بعدئذ أن سعر أية سلعة يهبط عن مستواه السابق ، فإن المستهلك سوف يجرى تعديلا فى خطة إنفاقه . مثال ذلك : لو أن سعر الفراولة ينخفض عما كان عليه من قبل ، فإن الجنيه الحدى (الأخير) المنفق على الفراولة سوف يساوى الآن كمية من هذه السلعة أكبر من ذى قبل . ولذلك فإن المستهلك سوف يفضل أن ينفق جنيها على الفراولة وكان قد أنفقه من قبل على الأيس كريم . وبالمثل فإن ارتفاع سعر الفراولة سوف يعنى أن الجنيه سوف يشترى من الفراولة كمية أقل من ذى قبل ، وهنا فإن المستهلك سوف ينفق هذا الجنيه الحدى على سلعة أخرى تعطيه إشباعا أكبر . ومن ثم فإن قانون الطلب هو التعبير الذى يطلقه الاقتصاديون على مثل هذا الاتجاه، أو على العلاقة العكسية بين سعر السلعة والطلب عليها ، وهو القانون الذى ينطبق على المستهلك الفردى وعلى جميع المستهلكين الاحتماليين للسلعة بطبيعة الحال . وينص قانون الطلب على أنه :

"كلما انخفض سعر سلعة ما ، زادت الكمية المطلوبة منها ، وكلما ارتفع سعرها نقصت الكمية المطلوبة منها" .

أما لماذا تتحقق دائما هذه العلاقة العكسية بين سعر أية سلعة والكمية المطلوبة منها ، فإن المثال السابق عن الفراولة يوحى ببعض الإجابة عن هذا التساؤل .. إذ لو انخفض سعر سلعة ما ، فمن المحتمل أن تزيد الكمية المطلوبة منها ، حيث إن المشترين الاحتماليين الذين لم يكونوا راغبين من قبل فى أن يشتروا من السلعة شيئا لأن سعرها السابق لم يغريهم على

شرائها، سوف يرغبون فى شـرائها الأن عندمـا ينخفـض سـعرها ، والعكس صحيح .

ثالثا : جدول الطلب

لقد وضح الأن أنه كلما ارتفع سعر سلعة ما ، قلّـت الكميـة المطلوبـة منهـا. وكلمـا انخفـض سـعرها ، زاد عـدد الوحـدات التـى يشـتريها الأفـراد المتعاملون فيها . وعلى ذلك فإن ثمة علاقة وثيقة بين سعر سلعة ما والكميـة المطلوبة منها ١

ويوضح الجدول الآتى العلاقة العكسية المشار إليها بين سـعر سـلعة ما، وليكن سعر القمح مثلا ، والكميـة المطلوبـة مـن القمـح . وبنـاء عليـه إذا كان سعر القمح (٥٠) قرشا للكيلو مثلا ، فهناك كمية معينة من القمح يرغـب المشترون فى شرائها عند هذا السعر ولتكن (٩) ملايين كيلو شهريا . أما إذا كان السعر منخفضا عن هذا المستوى ، وليكن (٤٠) قرشا للكيلو مثلا ، فـإن الكمية المشتراه سوف تزيد من (٩) إلـى (١٠) ملاييـن كيلـو شـهريا ، وهلـم جرا. وهكذا فإن الجدول الآتى يدل على الكميـة المطلوبـة مـن القمـح شـهريا عند كل سعر مفترَض ، وذلـك علـى أسـاس المقارنـة بيـن العمـود رقـم (١) والعمود رقم (٢) فى هذا الجدول :

ويلاحـظ فـى الجـدول الآتـى أن قيمـة مبيعـات القمـح (الإيـراد الكلـى الـذى يحصل عليه البائع من القمح) تساوى الكمية المباعة (وهى بعينها الكمية المطلوبـة) أى التى تحقَّق الطلب عليها فى السوق واشتراها المشترون من البائعين ، مضروبة

جدول رقم (١) الطلب على القمح

	سعر القمح (بالقروش للكيلو) (١)	الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا) (٢)	قيمة المبيعات (بالمليون جنيه شهريا) (٣) = (١) × (٢)
أ	٥٠	٩	٤,٥
ب	٤٠	١٠	٤,٠
ج	٣٠	١٢	٣,٦
د	٢٠	١٣	٢,٦
هـ	١٠	١٩	١,٩

فى سعر الكيلو من القمح . وعلى ذلك فلو كان سعر القمح (٥٠) قرشا للكيلو والكمية المباعة (٩) ملايين كيلو من القمح ، فـإن قيمـة المبيعـات مـن القمـح

تبلغ (٤,٥) مليوناً من الجنيهات ، وهلم جرا بالنسبة لبقية الأسعار الواردة بالعمود رقم (١) فى الجدول السابق .

رابعا : الأسباب الموجبة لانطباق قانون الطلب

وقد نتساءل الآن عما يدعو إلى انطباق قانون الطلب على جميع السلع تقريبا . هناك من الأسباب الواضحة ما يدعو إلى الإعتقاد بصحة هذا القانون ، ونجمل هذه الأسباب فيما يلى :

(١) يستطيع المستهلك عند انخفاض سعر أية سلعة أن يشترى منها كمية أكبر من ذى قبل بنفس الوحدات من النقود . إذ لو فرضنا مثلا أن المستهلك يخصص [٢٠٠] قرشاً من دخله لشراء الفراولة ، وأن سعر كيلو الفراولة هو [٥٠] قرشا ، فإنه يستطيع شراء [٤] كيلو من هذه السلعة . أما لو انخفض سعر الفراولة من [٥٠] إلى [٤٠] قرشا ، فإنه يستطيع شراء [٥] كيلو بنفس العدد من وحدات النقود [وهو ٢٠٠ قرشاً] .

(٢) كما يرغب المستهلكون فى شراء المزيد من السلعة عندما ينخفض سعرها نسبيا [أى بالنسبة لسلعة بديلة لها فى إشباع نفس الحاجة مثل الذرة كسلعة بديلة للقمح] . إذ لو انخفض سعر القمح ، وظل سعر الذرة ثابتا على حاله ، فإن هذا الانخفاض النسبى فى سعر القمح مدعاة لإقبال المستهلكين على شراء القمح بدلا من السلعة البديلة لها وهى الذرة .

(٣) كذلك فإن كل انخفاض فى سعر السلعة قد يجذب مشترين جدداً كانوا عازفين عن شراء السلعة قبل انخفاض سعرها .

(٤) كما أن هذا الانخفاض فى سعر السلعة قد يدفع المشترين القدامى إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بغرض الاستفادة من المنافع الثانوية الأخرى للسلعة أو للاستفادة من بعض الاستعمالات الجديدة للسلعة .

خامسا : مرونة الطلب

(١) الطلب المرن والطلب غير المرن

من الواضح أن هذه المقولة البسيطة عن قانون الطلب (زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند انخفاض سعرها والعكس صحيح) ليست صحيحة على إطلاقها دائما ، ذلك لأننا لا ننتقص – بدرجة كبيرة – من مشترياتنا من مثل تلك الضروريات : كالخبز واللبن ، حتى لو ارتفع السعر ارتفاعا كبيرا ، وإننا لانشترى كميات أكبر بكثير ، أو لانشترى أية كميات أخرى من تلك السلع ، حتى لو انخفض السعر . أما علة ذلك فهى أنه لايمكن الاستغناء عن تلك الأشياء . وهنا يقال : أن طلبنا على مثل تلك الأشياء الضرورية هو

طلب "غير مرن" ، بمعنى أن **هذا الطلب لا يتغير على الاطلاق ، أو أنه يتغير بدرجة طفيفة جدا حتى مع تغير ملحوظ فى السعر .**

من جهة أخرى ، فإن طلبنا على الأشياء ، التى نعتبرها بمثابة كماليات أو سلعا ترفية ، يتغير مع التغير فى أسعارها إلى حد كبير . إن أى انخفاض معتدل فى سعر أجهزة التليفزيون أو السيارات ، مثلا ، سوف تنجم عنه زيادة كبيرة فى الكمية المطلوبة من هاتين السلعتين ، هذا بينما نجد أن أى ارتفاع فى أسعارها سوف يؤدى إلى الأثر العكسى . كما نلاحظ أن الكثيرين منا يشترون العنب كمحصول صيفى عندما يكون الشراء فى موسم العنب وتكون أسعاره رخيصة ، ولكننا نتخلى عن شراء العنب عندما يوجد فى السوق فى غير موسمه ويكون سعره مرتفعا . كذلك فإنه عندما يُقبل فصل الشتاء ، فإننا نتجه الى زيادة استهلاكنا من البرتقال فى موسمه هذا عندما يتوافر بكثرة ويصبح سعره رخيصا . أما فى فصلى الربيع والخريف فقد نتجه إلى زيادة مشترياتنا من الملابس وغيرها من الأشياء المعروضة للبيع بتنزيلات كبيرة فى الأسعار وفقا لنظام "الأوكازيون" ، والتى قد نتخلى عن شرائها فى غيبة هذا النظام . ومن الجلى أن الطلب على مثل هذه السلع جميعها هو طلب "مرن" بمعنى أن **أى ارتفاع طفيف أو انخفاض طفيف فى سعر السلعة يؤدى إلى تغير ملحوظ فى الكمية المطلوبة منها .**

(٢) المقياس العددى لمرونة الطلب

ولعلنا ندرك من العرض السابق أن السلع تتفاوت فى المدى الذى يصل إليه التوسع فى الطلب عليها تجاوبا مع الانخفاض فى أسعارها ، أو المدى الذى يصل إليه الانكماش فى الطلب عليها تجاوبا مع الارتفاع فى أسعارها ، مع أن العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر فى جميع الأحوال .

- لنفرض أن **ك** ترمز للكمية المطلوبة من السلعة .
- وأن **س** ترمز لسعر السلعة ،

ومن ثم فإن التغير فى **ك** بالزيادة تجاوبا مع التغير فى **س** بالنقص يتمثل فى إحدى الحالات الثلاث الأتية :

الحالة الأولى (أ)

الزيادة فى **ك** من ١٠٠ الى ١٢٠ وحدة من السلعة

والنقص فى **س** من ٥٠ الى ٤٥ وحدة من النقود

الزيادة فى **ك** بنسبة ٢٠٪

والنقص فى **س** بنسبة ١٠٪

الحالة الثانية (ب)

الزيادة فى **ك** من ١٠٠ إلى ١٠٥ وحدة من السلعة
والنقص فى **س** من ٥٠ إلى ٤٥ وحدة من النقود
الزيادة فى **ك** بنسبة ٥٪
والنقص فى **س** بنسبة ١٠٪

الحالة الثالثة (جـ)

الزيادة فى **ك** من ١٠٠ إلى ١١٠ وحدة من النقود
والنقص فى **س** من ٥٠ إلى ٤٥ وحدة من النقود .
الزيادة فى **ك** بنسبة ١٠٪
والنقص فى **س** بنسبة ١٠٪

وفى جميع هذه الحالات الثلاث ، نجد أنه مع كل انخفاض فى سعر السلعة تزيد الكمية المطلوبة منها وإنما بدرجات متفاوتة ، وهو مايدل دائما على تلك العلاقة العكسية (بين السعر والكمية المطلوبة) التى ينطوى عليها "قانون الطلب" كما عرفناه فيما سبق . كل ما فى الأمر أن المدى الذى تذهب إليه الكمية المطلوبة ، استجابة لانخفاض السعر ، يختلف من حالة إلى أخرى ، وتفصيل ذلك فيما يلى :

الحالة (أ)

نجد فى هذه الحالة مثلا ، أن استجابة الكمية المطلوبة كبيرة ، حيث إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدى الى زيادة الكمية المطلوبة (ك) بنسبة ٢٠٪ ، وهنا يقال أن الطلب "مرن" أو "كبير المرونة" ، مادامت زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة النقص فى السعر . أما المعامل العددى لمرونة الطلب فى هذه الحالة فهو كالآتى :

$$\text{المعامل العددى لمرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة}}{\text{النقص النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{\text{٢٠٪}}{\text{١٠٪}} = ٢$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددى لمرونة الطلب **أكبر** من الواحد الصحيح ، إذا كان الطلب مرنا .

الحالة (ب)

نجد فى هذه الحالة مثلا أن استجابة الكمية المطلوبة قليلة ، حيث إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة (ك) بنسبة ٥٪ ، وهنا يقال أن الطالب "غير مرن" أو "قليل المرونة" ، ما دامت زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة النقص فى السعر . أما المعامل العددى لمرونة الطلب فى هذه الحالة فهو كالآتى :

$$\text{المعامل العددى لمرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة}}{\text{النقص النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{٥٪}{١٠٪} = \frac{١}{٢}$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددى لمرونة الطلب **أقل** من الواحد الصحيح ، إذا كان الطلب غير مرن .

الحالة (جـ)

نجد فى هذه الحالة مثلا أن استجابة الكمية المطلوبة وسط بين الحالتين "أ" و "ب" حيث إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة (ك) بنسبة ١٠٪ أيضا . وهنا يقال أن الطلب "متكافئ المرونة" ما دامت زيادة الكمية المطلوبة بذات نسبة النقص فى السعر . أما المعامل العددى لمرونة الطلب فى هذه الحالة فهو كالآتى :

$$\text{المعامل العددى لمرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة}}{\text{النقص النسبى فى السعر}}$$

$$= \frac{١٠٪}{١٠٪} = ١$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددى لمرونة الطلب يساوى الواحد الصحيح، إذا كان الطلب متكافئ المرونة (وسط بين الحالتين السابقتين) .

والخلاصة أن درجة مرونة الطلب تتوقف – كما يتضح من المثال العددى السابق – على ما إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة من السلعة أكبر أو أقل من النقص النسبى فى سعر السلعة أومساوية له . ومن ثم فإن الطلب يكون "مرنا" إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة أكبر من النقص النسبى فى السعر (الحالة "أ" فى المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح ، وأن الطلب يكون "غير مرن" إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة أقل من النقص النسبى فى السعر (الحالة "ب" فى المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح ، وأن الطلب يكون "متكافئ المرونة" إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المطلوبة مساوية تماما للنقص النسبى فى السعر (الحالة "جـ" فى المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب هو الواحد الصحيح .

وينطبق نفس التحليل على الوضع الآخر للعلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة (نقص الكمية المطلوبة من السلعة تجاوبا مع ارتفاع السعر) . وهنا أيضا نجد أنه مع كل ارتفاع فى سعر السلعة تنقص الكمية المطلوبة من السلعة وإنما أيضاً بدرجات متفاوتة . وبناء عليه يكون الطلب "مرنا" إذا كان النقص النسبى فى الكمية المطلوبة أكبر من الزيادة النسبية فى السعر ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح. ويكون الطلب "غير مرن" إذا كان النقص النسبى فى الكمية المطلوبة أقل من الزيادة النسبية فى السعر ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح . ويكون الطلب متكافئ المرونة إذا كان النقص النسبى فى الكمية المطلوبة مساويا للزيادة النسبية فى السعر ، وهنا يكون المعامل العددى لمرونة الطلب مساويا للواحد الصحيح .

* * *

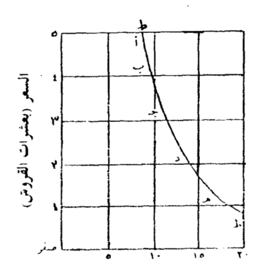
(*) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد تحليل جزئى وكلى ، القاهرة ١٩٨٩ . ص١٤٣ ومابعدها

ملحق

الفصل الأول

الطلب الكلى على السلع بيانيا

من الميسور عرض الأسعار المختلفة للقمح وما يناظرها من الكميات المطلوبة منها فى صورة بيانية . إن المحور الرأسـى – فـى الشكل رقـم (١) يعبِّر بيانيا عن الأسعار المختلفة للقمح ومقومة بالقروش لكل كيلو . أما المحور الأفقى فإنه يعبِّر عن الكمية التى تُشترى من القمح عند كل سعر مفتَرض (مقوَّمه بملايين الكيلوات شهريا) .



الكمية المطلوبة من القمح

يدل الشكل رقم (١) على منحنى الطلب على القمح

وإذا ماحددنا موضع أية نقطة فى الشكل البيانى السابق ، فلابد أنها تمثل إحداثيين عدديين ، وهما السعر والكمية .إذ بالنسبة للنقطة (أ) وهى التى تعبّر عن ٥٠ قرشا للسعر باعتبار أن وحدة السعر هى عشرة قروش و ٩ ملايين كيلوات من القمح فى الشهر للكمية المطلوبة ، فإننا نتجه إلى أعلى على طول المحور الرأسى (ابتداء من نقطة الأصل وهى الصفر) ، ثم إذا بلغنا النقطة الدالة على ٥ وحدات من السعر (أى ٥٠ قرشا) ، فإننا نعرج إلى اليمين فى اتجاه مواز للمحور الأفقى حتى إذا ما قطعنا مسافة تعادل ٩ وحدات من كمية السلعة (٩ ملايين من الكيلوات) ، فإننا نحدّد موضع النقطة (أ) فى الشكل السابق . وإذا أردنا تحديد موضع النقطة (ب) ، فإننا نتجه إلى أعلى بما يساوى ٤ وحدات فقط من السعر (أى ٤٠ قرشا) ، وإلى اليمين بما يعادل ١٠ وحدات من كمية السلعة (١٠ملايين من الكيلوات) وهلم جرا بالنسبة لتحديد مواضع النقط جـ ، د ، هـ . ومن ثم فإننا نمهد منحنى مارا بهذه النقط، ونعبّر عنه بمنحنى الطلب ط ط وهو لا يعدو أن يكون التعبير البيانى لجدول الطلب .

وهنا تجدر ملاحظة أن العلاقة بين السعر والكمية هى علاقة عكسية، وأن منحنى الطلب ينحدر إلى أسفل ، وذلك من الاتجاه الأيسر إلى الاتجاه الأيمن . ويمكن أن نعبّر عن هذا الانحدار السالب "بقانون الطلب" الذى يتضمن الآتى :

"كلما ارتفع سعر سلعة ما ، نقصت الكمية المطلوبة منها وكلما انخفض السعر زادت الكمية المطلوبة منها" .

وقد نتساءل هنا عما يدعو إلى انطباق قانون الطلب على جميع السلع تقريبا؟ هناك من الأسباب الواضحة كما سبقت الإشارة مايدعو إلى الاعتقاد بصحة هذا القانون ، **ونجمل هذه الأسباب فيما يلى :**

أولا

يستطيع المستهلك عند الأسعار المنخفضة لأية سلعة أن يشترى كمية أكبر بنفس الوحدة من النقود .

ثانيا

يرغب المستهلك فى شراء المزيد من السلعة عند الأسعار المنخفضة نسبيا ، إذا أصبح سعر القمح منخفضا ، فإن ذلك قد يؤدى إلى إقبال المستهلكين على شراء القمح بدلا من الذرة مثلا كسلعة بديلة لها .

ثالثا

لا يمكن الإفادة من المنافع الثانوية الأخرى للسلعة إلا فى حالة انخفاض سعرها انخفاضا ملحوظا ، لأن كل انخفاض فى السعر يجتذب عددا جديدا من المشترين ، فضلا عن أن هذا الانخفاض بدفع بالمشترين القدامى إلى الإفادة من بعض الاستعمالات الأخرى للسلعة . ولو تمادى السعر فى الانخفاض إلى أن أصبح فى النهاية مساويا للصفر ، لأصبحت السلعة "حرة يسرف الناس فى استخدامها إسرافا لا حدود له :

* * *

القسم الأول

الفصل الثانى

عرض السلع والخدمات

ناقشنا فى مستهل هذا المبحث فكرة الطلب على السلع والخدمات لإشباع الرغبات الإنسانية ، وعرّفنا الطلب "بأنه الرغبة فى سلعة ما أو الحاجة إليها مصحوبة بالقدرة على دفع النقود كثمن اقتناء ما نرغبه من السلعة " ، بمعنى أن المفهوم الاقتصادى للطلب ينطوى على أمرين متلازمين: الرغبة فى الشراء والقدرة على الشراء . كما أوضحنا – فى تحليل فكرة الطلب – تلك العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وبين سعر هذه السلعة ، مع التعرف على الأسباب الداعية إلى وجود مثل هذه العلاقة دائما . ثم استخلصنا من هذا التحليل "قانونا للطلب" مفاده أنه كلما ارتفع سعر سلعة ما نقصت الكمية المطلوبة منها ، وكلما انخفض سعر سلعة ما زادت الكمية المطلوبة منها ، ثم أتبعنا ذلك بعرض هذه العلاقة فى شكل "جدول الطلب" على القمح ، ثم أنهينا هذا المبحث بمناقشة الأحوال الثلاث لمرونة الطلب والمقياس العددى للمرونة فى كل حالة منها .

غير أنه من البدهى أن إشباع طلب المستهلكين على أية سلعة بشرائهم لها تمهيدا لاستهلاكها يقتضى – بطبيعة الحال – أن تتوافر هذه السلعة فى السوق لدى مجموعة من البائعين . ومن ثم تجرى عمليات المبادلة بين البائعين من جانب وبين المشترين من جانب أخر على أساس أن كل بائع يبادل السلعة بالنقود وكل مشتر يبادل النقود بالسلعة . وبطبيعة الحال فإنه لابد أن تكون عملية إنتاج أية سلعة سابقة على عملية تسويقها ، ولايتسنى إنتاج أية سلعة إلا باستخدام عناصر الإنتاج الأربعة : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم كما سبق بيانه . وهكذا تتسلسل الظواهر الاقتصادية المعروفة : إنتاج ثم تبادل ثم استهلاك فى نهاية المطاف .

٢-١ قانون العرض

وكما ناقشنا سلوك الطالبين للسلع أى المشترين لها وعبّرنا عن هذا السلوك " بقانون الطلب" ، يجدر الآن أن نناقش سلوك العارضين للسلع ، أى البائعين لها فى عملية تسويق سلعهم لنعبّر عن هذا السلوك "بقانون العرض". وهنا يمكن القول بصفة عامة : إن بائعى أية سلعة يرغبون عادة فى بيع المزيد منها إذا كان سعرها مرتفعا ، والقليل منها إذا كان سعرها منخفضا . ويرجع ذلك إلى عاملين :

أولهما – إنه إذا كان السعر مرتفعا ، يستطيع البائعون حينئذ الحصول على مبلغ كبير من النقود ، ومن ثم يحصلون على مقادير كبيرة من السلع مقابل السلعة التى يبيعونها . ولذلك فكلما كان السعر مرتفعا ، كان ذلك مدعاة لإغراء البائعين على البيع ، وزيادة المعروض من السلعة ، والعكس صحيح.

ثانيهما – إن أسعار العرض لمختلف المنتجات الصناعية والزراعية تتحدد – أساسا – بنفقة إنتاجها ، فإذا رغب المستهلكون فى المزيد من السلعة، فما عليهم إلا أن يدفعوا المزيد من النقود . والسبب فى ذلك هو أنه من الضرورى – فى كثير من الأحيان – اجتذاب بعض عناصر الإنتاج من الصناعات الأخرى وتوجيهها نحو إنتاج هذه السلعة . ومن المحتمل أن تكون هذه العناصر الإنتاجية أقل كفاءة أو اكثر كلفة ، ممايعنى أن نفقة إنتاج كل وحدة من الناتج سوف تزداد تدريجيا ، كلما توسعت الصناعة فى الإنتاج ، وبزيادة نفقات إنتاج السلع ترتفع أسعار عرضها .

٢-٢ جدول العرض

لقد أشرنا من قبل إلى أن "جدول الطلب" يوضح العلاقة العكسية بين سعر أية سلعة والكمية المطلوبة منها ، بمعنى أن الجدول يضم أسعارا مختلفة للسلعة ومايناظرها من الكميات المطلوبة منها على نحو يدل على هذه العلاقة العكسية ، وضربنا مثالا على ذلك بجدول الطلب على القمح . وعلى نفس النهج ، فإن "جدول العرض" يوضح العلاقة الطردية بين سعر أية سلعة والكمية المعروضة منها ، بمعنى أن الجدول يضم أسعارا مختلفة للسلعة ومايناظرها من الكميات المعروضة منها فى السوق على نحو يدل على هذه العلاقة الطردية . ولنقدم مثالا على ذلك بجدول العرض للقمح الذى يدل على

العلاقة بين أسعار القمح والكميات التى يعرضها البائعون ويرغبون فى بيعها فى السوق ، وفيما يلى إيضاح ذلك :

جدول رقم (٢) عرض القمح

	سعر القمح (بالقرش للكيلو)	الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	قيمة المبيعات (بالمليون جنيه شهريا)
	(١)	(٢)	(٣) = (١) × (٢)
أ	٥٠	١٨	٩,٠
ب	٤٠	١٦	٦,٤
جـ	٣٠	١٢	٣,٦
د	٢٠	٧	١,٤
هـ	١٠	صفر	صفر

وتتضح من الجدول السابق العلاقة الطردية بين سعر القمح والكمية المعروضة منه ، إذ كلما ارتفع سعره ، زادت الكمية المعروضة منه ، وكلما انخفض سعره نقصت الكمية المعروضة منه . إذا ارتفع السعر مثلا من (٤٠) إلى (٥٠) قرشا للكيلو ، زادت الكمية المعروضة من ١٦ إلى ١٨ مليون كيلو شهريا ، وإذا انخفض السعر من (٤٠) إلى (٣٠) قرشا للكيلو ، نقصت الكمية المعروضة من (١٦) إلى (١٢) مليون كيلو شهريا .

٢-٣ مرونة العرض

وكما أن السلع تتفاوت فى المدى الذى يصل إليه التغير فى الطلب عليها تجاوبا مع التغير فى أسعارها ، فإن السلع تتفاوت أيضا فى المدى الذى يصل إليه التغير فى العرض لها تجاوبا مع التغير فى أسعارها . من هنا يمكن تعريف "**مرونة العرض**" كالأتى :

"إن مرونة العرض لسلعة ما هى مدى استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير فى سعرها" .

وذلك على غرار ماسبق أن قدمناه من تعريف "**مرونة الطلب**" على سلعة ما بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير فى سعرها" .

ووفقا لتعريف "مرونة العرض" على النحو السابق ، فإنه يمكن تمييز ثلاث حالات لمرونة العرض : عرض "مرن" ، وعرض "غيرمرن" ، وعرض "متكافئ المرونة" ، وفيما يلى إيضاح ذلك :

حالة "أ" : عرض "مرن"

إن عرض سلعة ما عرض "مرن" ، بمعنى عرض كبير المرونة ، إذا كانت زيادة يسيرة نسبيا فى سعر السلعة تؤدى إلى زيادة كبيرة نسبيا فى الكمية المعروضة منها . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة كبيرة .

حالة "ب" : عرض "غير مرن"

إن عرض سلعة ما عرض " غير مرن" ، بمعنى عرض قليل المرونة ، إذا كانت زيادة كبيرة نسبيا فى سعرالسلعة تؤدى إلى زيادة يسيرة نسبيا فى الكمية المعروضة منها . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة قليلة .

حالة "جـ" : عرض "متكافئ المرونة"

إن عرض سلعة ما عرض "متكافئ المرونة" إذا كانت درجة الزيادة فى سعر السلعة تتكافأ مع درجة الزيادة فى الكمية المعروضة من السلعة . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة متوسطة .

٢-٤ المقياس العددى لمرونة العرض

وكما أوضحنا فى حالة الطلب ، لنضرب مثالا عدديا على الحالات الثلاث لمرونة العرض : العرض "المرن" ، والعرض "غيرالمرن" ، والعرض "متكافئ المرونة" ، ونفرض أن "س" سعر السلعة وأن "ك" الكميةالمعروضة من السلعة ، على نحو مايلى :

حالة "أ" : عرض "مرن"

إذا كانت الزيادة فى س بنسبة ١٠٪
وكانت الزيادة فى ك بنسبة ٢٠٪

حالة "ب" : عرض " غير مرن"

إذا كانت الزيادة فى س بنسبة ١٠٪
وكانت الزيادة فى ك بنسبة ٥٪

حالة "جـ" : عرض "متكافئ المرونة"

إذا كانت الزيادة فى س بنسبة ١٠٪

وكـــانت الزيادة فى ك بنسبة ١٠٪

وعلى ذلك يمكن أن نخلص إلى مقياس عددى لدرجة مرونة العرض لأية سلعة ، حيث تتوقف درجة المرونة - كما يتضح من المثال العددى السابق- على ما إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة من السلعة أكبر أو أقل من الزيادة النسبية فى سعر السلعة أو مساوية لها .

بعبارة أخرى : إن عرض السلعة يكون "مرنا" ، إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة أكبر من الزيادة النسبية فى السعر ، كما فى الحالة "أ" فى المثال السابق . كما أن عرض السلعة يكون "غير مرن" ، إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة أقل من الزيادة النسبية فى السعر، كما فى الحالة "ب" فى المثال السابق . أما أن يكون عرض السلعة "متكافئ المرونة" فهو إذا كانت الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة مساوية تماما للزيادة النسبية فى السعر ، كما فى الحالة "جـ" فى المثال السابق .

ومن ثم يمكن التوصل إلى الصيغة العامة للمقياس العددى لمرونة العرض فى الحالات الثلاث وفقا للتحليل السابق ، وذلك على النحو الأتى :

المقياس العددى لمرونة العرض

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فى السعر}} \quad (١)$$

كما يمكن تطبيق هذا المقياس العددى لمرونة العرض بهذه الصيغة على المثال العددى السابق بحالاته الثلاث كما يلى :

(١) المقياس العددى لمرونة العرض فى الحالة "أ"

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فىالكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فىالسعر}}$$

$$= \frac{٢٠\%}{١٠\%}$$

$$= ٢$$

أى أن المقياس العددى لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) أكبر من الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض "مرنا" أى كبير المرونة .

(٢) المقياس العددى لمرونة العرض فى الحالة "ب"

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فى السعر}}$$

$$= \frac{\%٥}{\%١٠}$$

$$= \frac{١}{٢}$$

أى أن المقياس العددى لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) أقل من الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض "غيرمرن" أى قليل المرونة .

(٣) المقياس العددى لمرونة العرض فى الحالة "جـ" .

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فى السعر}}$$

$$= \frac{\%١٠}{\%١٠}$$

$$= ١$$

أى أن المقياس العددى لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) يساوى الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض متكافئ المرونة .

ومن ثم فإن القاعدة العامة فى حالة زيادة السعر وزيادة الكمية المعروضة هى أنه إذا كان معامل المرونة (المقياس العددى للمرونة) أكبر من الواحد الصحيح، كان العرض "مرنا" أى كبير المرونة . وإذا كان المعامل أقل من الواحد الصحيح ، كان العرض "غير مرن أى قليل المرونة". وأما إذا كان المعامل يساوى الواحد الصحيح ، كان العرض "متكافئ المرونة".

لننتقل الآن إلى الوضع الآخر فى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة ، أى ذلك الوضع الذى يكون فيه النقص فى سعر السلعة مؤديا دائما إلى النقص فى الكمية المعروضة منها . وهنا فإن المقياس العددى

لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) فى الحالات الثلاث لمرونة العرض هو كالآتى
المقياس العددى لمرونة العرض

$$= \frac{\text{النقص النسبى فى الكمية المعروضة}}{\text{النقص النسبى فى السعر}} \quad (٢)$$

وعلى ذلك نخلص إلى مايلى :

(١) إذا كان النقص النسبى فى الكمية المعروضة (٢٠٪ مثلا) أكبر من النقص النسبى فى السعر (١٠٪ مثلا) (أى أن بسط الكسر أكبر من مقام الكسر الدال على المقياس العددى لمرونة العرض) حسب الموضح أعلاه ، فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددى لمرونة العرض) أكبر من الواحد الصحيح ، وبالتالى ***فإن العرض "مرن" أى "كبير المرونة"*** .

(٢) إذا كان النقص النسبى فى الكمية المعروضة (٥٪ مثلا) أقل من النقص النسبى فى السعر (١٠٪ مثلا) (أى أن بسط الكسر أقل من مقام الكسر) ، فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددى لمرونة العرض) أقل من الواحد الصحيح ، وبالتالى ***فإن العرض "غير مرن" أى "قليل المرونة"*** .

(٣) إذا كان النقص النسبى فى الكمية المعروضة (١٠٪ مثلا) يساوى النقص النسبى فى السعر (١٠٪ مثلا) (أى أن بسط الكسر يساوى مقام الكسر) فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددى لمرونة العرض) يساوى الواحد الصحيح ، وبالتالى ***فإن العرض "متكافئ المرونة"*** .

وأخيرا فإذا أردنا التوصل إلى صياغة عامة للمقياس العددى لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) بحيث تنطبق هذه الصياغة سواء على الوضع الأسبق (زيادة الكمية المعروضة مع زيادة السعر) أو على الوضع السابق (نقص الكمية المعروضة مع نقص السعر) ، فإنه يمكن التوصل إليها باستبدال كلمة "الزيادة" أو كلمة "النقص" بكلمة "التغير" ، لأن الكلمة الأخيرة تحمل معنى الزيادة أومعنى النقصان ، وذلك على النحو الآتى :

معامل مرونة العرض = التغير النسبى فى الكمية المعروضة / التغير النسبى فى السعر (٣)

= الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة / الزيادة النسبية فى السعر (١) آنفا

= النقص النسبى فى الكمية المعروضة / النقص النسبى فى السعر (٢) آنفا

٢-٥ العوامل التى تتوقف عليها مرونة العرض

إن مرونة العرض مقياس لمدى سهولة أو صعوبة تغير الحجم الكلى لإنتاج أية سلعة , وكما أن مرونة الطلب تتوقف على مدى سهولة الإحلال فى الاستهلاك ، فإن مرونة العرض تتوقف على مدى سهولة الإحلال فى الإنتاج . إذ إنه عندما يكون من السهل سحب عناصر الإنتاج من بعض أوجه الاستعمال الأخرى وتوظيفها فى إنتاج سلعة معينة ، فإن أى ارتفاع فى سعر هذه السلعة قد يؤدى إلى إنتاج تلك السلعة تحت إغراء ارتفاع سعرها ، وهذا التحول هو - بطبيعة الحال - على حساب الاستعمالات الأخرى لهذه العناصر الإنتاجية . كما أن انخفاض سعر سلعة ما قد يؤدى إلى تحول بعض عناصر الإنتاج من ميدان إنتاج هذه السلعة إلى ميادين الإنتاج الأخرى ، ومن ثم ينخفض إنتاج هذه السلعة .

جملة القول أنه كلما كان الإحلال فى الإنتاج سهلا ، كان العرض مرنا، وعلى العكس كلما كان من الصعب على الموارد (عناصر الإنتاج) ، الموظفة حاليا فى ميدان معيَّن ، أن تتحول إلى ميادين أخرى للإنتاج ، كان العرض قليل المرونة . وعندما يكون عرض معظم السلع المنتَّجة فى المجتمع قليل المرونة ، يقال هنا أن الجهاز الإنتاجى فى هذا المجتمع "غير مرن" ، بمعنى أن الجهاز بوجه عام لا يتكيف بسهولة مع التغيرات فى أسعار السلع أو فى دخول الأفراد ، كما هو الحال فى كثير من دول العالم النامى ، بعكس الوضع فى الدول الصناعية المتقدمة حيث يتكيف الجهاز الإنتاجى فى أى منها مع أية تغيرات تطرأ على ظروف الطلب لسبب أو لأخر .

٢-٦ مرونة العرض وعنصر الوقت

لقد رأينا فيما تقدم أن عرض أية سلعة فى السوق يتوقف على سعر هذه السلعة ، وأن عرض بعض السلع يمكن أن يتعدّل مع التغيرات فى السعر بسرعة أكبر بكثير من عرض سلع أخرى . كما رأينا أن درجة استجابة العرض لأن يتعدّل ، مع أى تغير فى السعر ، يتوقف على ما أطلقنا عليه "مرونة العرض" .

وعندما يمكن لعرض سلعة ما أن يتعدّل بسرعة مع التغيرات فى سعرها ، يقال إن عرض هذه السلعة "مرن" كما هو الحال فى عرض معظم السلع المصنَّعة شائعة الاستعمال ، مثل بعض أنواع أثاث المنازل ومستلزمات المنازل مثل المنظفات الصناعية والأدوات المنزلية الأخرى ، إذ يمكن زيادة أو نقص عرض مثل هذه السلع بسرعة لمقابلة التغيرات فى أسعارها .

ولكن عندما لا يمكن لعرض سلعة ما أن يتعدّل بسرعة لمقابلة التغير فى سعرها ، يقال أن هذا العرض "غير مرن" كما هو الحال بالنسبة للسلع الزراعية كالقمح ، وبالنسبة للمطاط ، والماشية ، والأشياء الأخرى التى لابد من زراعتها أو نموها أو تربيتها . وهنا فإن الارتفاع – المستمر لفترة من الزمن – فى سعر أى من هذه السلع سوف يؤدى إلىالزيادة فى العرض . غير أن تلك الزيادة لا تتأتى مباشرة ، ذلك لأنها تستغرق بعض الوقت من جانب المنتجين لتقرير الزيادة فى إنتاج السلع المعنية ومايستتبع ذلك من زيادة فى العرض . وحتى عندما يقرر المنتجون الزيادة فى العرض ، فإن الموارد الإضافية من السلع لابد أن تستغرق وقتا طويلا لكى يتم إنتاجها وتصبح جاهزة للعرض فى الأسواق . لهذا السبب فإن عرض بعض السلع المصنَّعة التى تستغرق وقتا طويلا لتخطيط تصنيعها وإنتاجها فى شكلها النهائى – مثل السفن والقطارات والطائرات وغيرها من الآلات الضخمة المعقدة – هو عرض غير مرن أيضا .

والجدير بالذكر أنه سواء أكان عرض سلعة ما "مرناً" أو "غير مرن"، فإن أى منتِج سوف يكون راغبا فى زيادة موارده من تلك السلعة ، فقط لو أنه يعتقد بأنه يمكنه الحصول على سعر لسلعته فى السوق ، بما يغطى تكاليف إنتاج السلعة ويترك له هامشا من الربح . وهنا قد نتساءل : ماهى عناصر تكاليف الإنتاج وأنواع هذه التكاليف ؟

٢-٧ عناصر وأنواع تكاليف إنتاج السلع المعروضة للبيع فى الأسواق

تنشأ تكاليف الإنتاج فى كل ضروب النشاط الاقتصادى ، الزراعى أو الاستخراجى أو التحويلى فى ميادين الأعمال ذات العلاقة بإنتاج السلع المادية، أو المهن الحرة ذات العلاقة بإنتاج الخدمات (السلع اللامادية) . ولأغراض التوضيح ، نبحث فى سلوك رجل من رجال الأعمال يبدأ نشاطه فى ميدان الصناعة التحويلية ولتكن مثلا صناعة الأحذية .

١ إن هذا المستصنع يشترى أو يؤجر موقعا بادئ ذى بدء ، وعليه أن يبنى فوقه مصنعا يزوِّده بالآلات وأدوات صنع الأحذية فضلا عن الإضاءة وتجهيزات التكييف . ولابد لهذا المستصنع أن يوظف العمال من كل النوعيات: المهرة ونصف المهرة وغير المهرة ، فضلا عن الإداريين والمحاسبين والكتبة . كما أنه لابد للمستصنع أن يشترى الوقود والمواد الخام (الجلود وغيرها) اللازمة لتشغيل المصنع فى عمليات صنع الأحذية .

ومن الجلى أن هذا المستصنع لابد أن يدفع من المال مايقابل الحصول على كل مثل هذه الأشياء ، وفى معظم الأحوال قد يدفع هذا القدر من المال قبلما يصل منتَجه إلى أى شئ يجعله معدا للبيع فى السوق . أما جملة مايصرفه من المال فى سبيل إنتاج هذا المنتَج ، فإنها تشكل "تكاليف الإنتاج" . ولنناقش فيما يلى عناصر ثم أنواع هذه التكاليف .

أولا : عناصر تكاليف الإنتاج

عادة ما تُجزأ تكاليف الإنتاج إلى عنصرين رئيسيين وهما : التكاليف "المتغيرة" والتكاليف "الثابتة" .

(١) التكاليف "المتغيرة"

إن التكاليف المتغيرة هى تلك التكاليف التى تتغير بتغير حجم الناتج. قد يكون لدى مستصنع الأحذية طاقة إنتاجية فى وحدته الصناعية تستطيع أن تنتج ما بين عشرة آلاف وعشرين ألف زوج من الأحذية شهريا ، ولكن لو أنه قرر إنتاج الكمية الأكبر (عشرين ألف زوج من الأحذية) فسوف تكون هناك زيادة كبيرة فى التكاليف الكلية ، نظرا لأن هذه الزيادة فى كمية الأحذية – أى من عشرة آلاف إلى عشرين ألف زوج من الأحذية شهريا – سوف تتطلب المزيد من الجلود والمزيد من الوقود وربما المزيد من عنصر العمل . وعلى ذلك فإن هذه المصروفات التى ترتفع أو تنخفض – مع

التغيرات فى حجم الناتج من السلعة - هى التى تشكل "التكاليف المتغيرة" للمستصنع .

(٢) التكاليف "الثابتة"

أما التكاليف "الثابتة" فإنها أعباء ثابتة مهما زاد أو نقص حجم الناتج، أى سواء أنتج المصنع عشرة آلاف أو عشرين ألف زوج من الأحذية شهريا. إذ ما دام مستصنع الأحذية لا يغير أو يوسع من مصنعه ، فإن الإيجار الذى يدفعه عن الموقع هو نفس الإيجار أيا كان حجم الناتج ، وسواء كان ينتج قليلا أو كثيرا ، فعليه أن يدفع هذا الايجار ، وينطبق نفس الوضع بالنسبة لأقساط التأمين على المصنع أو الفائدة عن أى رأس مال يكون قد اقترضه المستصنع لتشغيل المصنع . فضلا عن ذلك فإن مخصصات استهلاك أبنية وآلات المصنع لابد أن يجرى حسابها بنفس المعدّل ، سواء كان الناتج من الأحذية كبيرا أو صغيرا . ومن الواضح أن كل مثل هذه الأعباء المضافة إلى التكاليف المتغيرة لا تتغير إلا قليلا جدا ، سواء كان المصنع يعمل كل الوقت أو بعض الوقت أو لا يعمل على الإطلاق , وهذا بخلاف التكاليف المتغيرة التى تتغير بتغير حجم الناتج والتى تتوقف حالما يتوقف المصنع .

ثانيا : أنواع تكاليف الإنتاج

ينبغى أن نذكر بداية أن عنصرى التكاليف سالفى الذكر (التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة) يدخلان فى تركيبة نوعين من أنواع التكاليف وهما : التكلفة الكلية والتكلفة المتوسطة . أما النوع الثالث ، ألا وهو التكلفة الحدية فلا يدخل فى تركيبه سوى عنصر التكاليف المتغيرة فقط . وسوف نناقش فيما يلى هذه الأنواع الثلاثة من تكاليف الإنتاج .

(١) التكلفة الكلية

إن التكلفة الكلية للإنتاج هى حاصل جمع التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ، أى جملة ماتتحمله المنشأة من تكاليف فى سبيل إنتاج حجم معيَّن من ناتج السلعة . ومن وجهة نظر الاقتصادى ، فإن التكلفة الكلية للإنتاج تشمل بندين بالإضافة إلى بنود التكاليف الثابتة سالفة الذكر وهما: الربح العادى ، والفائدة عن رأس مال المستصنع الذى يكون قد وظفه فى إقامة وتشغيل المصنع ، وايضاح ذلك فيما يلى بيانه :

(*) الربح "العادى"

أما الربح "العادى" فهو "رقم الربح الذى يعتبره المنظم (مستصنع الأحذية فى مثالنا السابق) الحد الأدنى المعقول الذى يكاد يدفعه إلى البقاء فى ممارسة نشاطه فى ضوء المخاطر التى يتحملها فى سبيل الإنتاج من أجل

طلب غير متيقّن فى المستقبل". ووفقا لهذا التعريف ، يُعتبر الربح "العادى" أحد بنود التكاليف الثابتة لأن حجم هذا الربح لاعلاقة له بالتغيرات فى حجم الناتج من السلعة .

(*) الفائدة عن رأس مال المستصنع

وينطبق نفس الوضع على "الفائدة " عن رأس مال المستصنع ، وهى التى لا ترتبط – أيضا – بالتغيرات فى حجم الناتج . أما لماذا تُحسب هذه الفائدة ضمن التكاليف فلأنها تعبِّر عما يسميه الاقتصادى "تكلفة الفرصة البديلة" ، إذ كان من الممكن أن يستثمر المستصنع رأس ماله بصورة أخرى أقل عرضة للمخاطر بكثير ، وهى مثلا شراء سندات مدرَّة للفائدة ، لكنه يفضّل استثمار رأس ماله فى إقامة مصنع للأحذية . أما لماذا هذا التفضيل من جانب المستصنع ، فلأنه يتوقع أن عائد هذا الاستثمار أكبر من الفائدة التى تستحق عن السندات ، وأن الفرق بين العائد والفائدة هو الربح العادى على الأقل .

ويختلف سلوك المستصنع فى المدى الطويل عنه فى المدى القصير، إذ فى المدى الطويل لابد لحصيلة مبيعات السلعة التى ينتجها أى مستصنع أن تغطى التكلفة الكلية للإنتاج ، وهى مجموع التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ، بما فى ذلك الربح "العادى" ، وإلا فإنه يتخلى عن نشاطه وينسحب من الصناعة .

أما فى المدى القصير فقد يستمر المستصنع فى الإنتاج حتى لو أنه لا يغطى كل تكاليف الإنتاج ، بمعنى أنه قد يحقق خسارة ، ولكنه سوف لا يدخر وسعا فى تغطية تكاليف الإنتاج المتغيرة على الأقل . فى فترة الكساد ، مثلا ، فإن المستصنع قد يستمر فى الإنتاج ، ويُبقى على تشغيل وحدته الصناعية والعمالة المستخدمة فيها إلخ ، ما دام سعر السلعة يغطى التكاليف المتغيرة للإنتاج . وإذا أمكن للسعر أن يغطى جزءا من التكاليف الثابتة ، فهذا هو الوضع الأفضل. وإذ يأمل المستصنع فى أوضاع أفضل كثيرا فى المستقبل المنظور ، فإنه يعزف عن إغلاق مصنعه ، أو بيع وحدته الصناعية (ربما بخسارة جسيمة) ، وعندما يتحقق هذا التوقع ، فإن المستصنع يحاول أن يعوِّض نفسه عن إنعدام الربح خلال فترة الكساد بإنتاج أكبر ما يمكن إنتاجه بربحية وفيرة فى فترة الرواج .

(٢) التكلفة المتوسطة

تعَّرف التكلفة المتوسطة بأنها :

"نصيب الوحدة الواحدة من الناتج من التكلفة الكلية للإنتاج فى المتوسط".

وبما أن التكلفة الكلية هى مجموع تكاليف جميع الوحدات المنتَجة من السلعة (بما في ذلك الربح "العادى") . فإنه يمكن حسب التعريف السابق التوصل إلى رقم التكلفة المتوسطة بقسمة التكلفة الكلية على عدد الوحدات المنتَجة من السلعة ، كما يلى .

$$\text{التكلفة المتوسطة} = \frac{\text{التكلفة الكلية}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$= \frac{\text{التكاليف المتغيرة + التكاليف الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المنتَجة}}$$

بالتعويض عما تساويه التكلفة الكلية فإن :

$$\text{التكلفة المتوسطة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتَجة}} + \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المنتَجة}}$$

= متوسط التكاليف المتغيرة + متوسط التكاليف الثابتة

وعندما نأخذ فى الاعتبار اختلاف درجة الكفاءة بين المنشآت فى الصناعة المعينة ، فإنه يمكن تقسيم المنشآت حسب درجة الكفاءة إلى ثلاثة أنواع : منشآت أكثر كفاءة ، ومنشآت أقل كفاءة ومنشآت أدنى كفاءة .

- **المنشآت الأكثر كفاءة**

فى هذه المنشآت قد تكون التكلفة المتوسطة أقل بكثير من مستوى السعر السائد فى سوق السلعة ، ومن هنا فإن هذه المنشآت تحقق مايُعرف "بالأرباح غير العادية" .

- **المنشآت الأقل كفاءة**

فى هذه المنشآت يكاد يكفى سعر السلعة لتغطية التكلفة المتوسطة للإنتاج (بما فى ذلك الربح "العادى") .

- **المنشآت الأدنى كفاءة**

فى هذه المنشآت قد تكون التكلفة المتوسطة أزيد من سعر السلعة ، وهنا تُمنى هذه المنشآت بالخسارة ، لأن السعر فى هذا الوضع قد لا يغطى إلا متوسط التكاليف المتغيرة ، وربما جزءاً من متوسط التكاليف الثابتة (مع الأخذ فى الاعتبار أن التكلفة المتوسطة تساوى متوسط التكاليف المتغيرة مضافاً إليه متوسط التكاليف الثابتة كما أوضحنا آنفا) .

(٣) التكلفة الحدية

وعلى مدار فترات الكساد والرواج أى على المدى الطويل ، لابد لكل منتِج أن يغطى مايُعرف "بالتكلفة الحدية" ، أو تكلفة الوحدة الحدية (الأخيرة) من السلعة التى ينتجها ، وهى الوحدة التى يجد أنها الأقل ربحية فى إنتاجها .

وهنا تجدر الإشارة إلى أن الوظيفة التى تؤديها التكلفة الحدية للإنتاج فى التأثير على السعر من جانب العرض تناظر الوظيفة التى تؤديها المنفعة الحدية للسلعة المنتَجة فى التأثير على السعر من جانب الطلب . إذ قد رأينا فيما سبق أن السعر الذى يكون المستهلك راغبا فى دفعه عن كل وحدة من مورد معيَّن من سلعة ما يميل إلى التعادل مع المنفعة الحدية لذلك المورد ، أى منفعة الوحدة الحدية (الأخيرة) التى تكون الأقل إلحاحا فى الطلب عليها . ولكن يجب أيضا أن نعرف عند أى سعر يرغب منتِج تلك السلعة فى التخلى عما فى حوزته من مورد السلعة التى يعرضها للبيع فى السوق . ولذلك فإن تأثيراً مماثلا على السعر هو التكلفة الحدية لذلك العرض ، أى تكلفة الوحدة الحدية (الأخيرة) التى تكون أكثر كلفة فى إنتاجها..

وتتدفق السلع إلى الأسواق عن طريق منتجين ذوى كفاءات متباينة . بعض هؤلاء يكاد يحتفظ بوجوده فى ميدان الإنتاج ربما بسبب النقص فى استخدامهم للطاقات الإنتاجية الحديثة الأكثر كفاءة فى التشغيل ، ولكن ليس بالضرورة بسبب النقص فى الكفاءة الإدارية والتنظيمية . ويُعرف هؤلاء بأنهم المنتجون الحديون" الذين يمكثون فى ميدان الأعمال لأن مساهمتهم فى العرض الكلى ترفع من ذلك العرض إلى المستوى المتطلب لإشباع الطلب الكلى على السلع . كما أن المنشآت التى يمارس فيها الحديون نشاطهم تُعرف "بالمنشآت الحدية" . وعند هذا المستوى من الطلب الكلى ، فإن سعر السلعة سوف يكون كافيا بالكاد لتمكين المنشآت الحدية من الاستمرار فى الإنتاج .

ومع ذلك فإن المنشآت الأخرى هى الأكثر كفاءة ، وإن كانت تختلف فيما بينها فى درجة الكفاءة ، حيث إن بعضها يحقق أرباحا "متوسطة" والبعض الأخر يحقق أرباحاً "غير عادية" . ومع ذلك فإن كل المنشآت تميل إلى التوسع فى الإنتاج إلى النقطة التى تتعادل عندها التكلفة الحدية (تكلفة إضافة وحدة أخرى إلى الناتج من السلعة) مع سعر السلعة السائد فى السوق.

إنما يلاحظ أنه حينما تكون التكلفة الحدية أقل من السعر ، يمكن للمنتِج أن يضيف إلى إيراداته أكثر مما يتحمله من تكلفة إنتاج وحدات من السلعة أكبر من ذى قبل . وحينما تكون التكلفة الحدية أزيد من السعر ، فإن

هذا يعنى أنه يتم إنتاج بعض الوحدات بخسارة ، وبالتالى فمن المجرى للمنتج أن يعمل على تقليل حجم ما ينتجه من السلعة .

كما يلاحظ أنه على مدى واسع من الإنتاج ، فإن التكلفة الحدية تميل الى الانخفاض دائما مع كل زيادة فى حجم الناتج حتى نقطة معينة . ويحدث ذلك خلال مرحلة يطلق عليها الاقتصادى مرحلة "الغلة المتزايدة" (التكاليف المتناقصة) . بيد أنه بعد تجاوز هذه النقطة المعينة ، فإن التكلفة الحدية تميل إلى الارتفاع مع كل زيادة فى حجم الناتج ، ويحدث ذلك خلال المرحلة اللاحقة التى يطلق عليها الاقتصادى مرحلة "الغلة المتناقصة" (التكاليف المتزايدة) . وغنى عن القول أن هذا التوسع فى الناتج إنما يحدث أيضا فى مرحلة "الغلة المتناقصة" لأن سعر السلعة يغطى التكلفة الحدية للناتج ، أى تكلفة الوحدة الحدية (الأخيرة) المنتجة ويزيد على ذلك . وبطبيعة الحال لا يتوقف هذا التوسع إلا عندما تتعادل التكلفة الحدية مع سعر السلعة .

والخلاصة أن كلا من التكلفة لكل وحدة عند المنتجين الحديين وتكلفة الناتج الحدى للمنتجين الأكثر كفاءة هى التى تُعرف "بالتكلفة الحدية" ، وتمثل تكلفة إنتاج ذلك الجزء الأكثر كلفة من العرض المقدم عن طرق هؤلاء المنتجين جميعا لإشباع الطلب الجارى على السلعة فى السوق .

٢-٨ التكلفة الحقيقية للإنتاج

وحتى الآن فقد أجرينا تحليل طبيعة التكاليف التى تتحملها المنشآت فى عملية الإنتاج ، ونوجزها فيما يلى :

التكلفة الكلية = جملة ما تتحمله المنشأة من تكاليف فى سبيل إنتاج حجم معيَّن من الناتج .

= التكاليف المتغيرة + التكاليف الثابتة

التكلفة المتوسطة = التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة من السلعة

= متوسط النفقات المتغيرة + متوسط النفقات الثابتة

التكلفة الحدية = تكلفة إنتاج الوحدة الحدية (الأخيرة) من ناتج السلعة .

= التكلفة الكلية لإنتاج (ن) وحدات من السلعة مطروحا منها التكلفة الكلية لإنتاج (ن-١) وحدات من السلعة حيث (ن) أى عدد من وحدات السلعة.

ولكن لم نبحث كيف تقاس هذه التكاليف .الواقع أنها تقاس بمقياس "النقود" ـ قدر معيَّن من النقود يُدفع عن إيجار المصنع ، وقدر معيَّن من النقود يُدفع عن الكهرباء والمصادر الأخرى للطاقة ، وقدر معيَّن من النقود يُدفع لعنصر العمل ، وهلم جرا . ولكن حتى إذا لم تُستخدم النقود (كما هو الحال بالنسبة لجماعة تجرى عمليات التبادل على أساس المقايضة) ، أو عندما تكون السلعة المنتَجة غير معروضة للبيع ، أو تجرى مقايضتها بسلعة أخرى ، فإن الإنتاج لا يزال منطويا على تكلفة . كيف إذن نقيس تكلفة الإنتاج على النحو الصحيح فى كل الأوقات وفى كل الظروف ؟

يمكن أن نتلمس الإجابة من خلال التكلفة "الحقيقية" لإنتاج أية سلعة . وتعرَّف هذه التكلفة "الحقيقية" بأنها "السلع البديلة التى كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة فى إنتاج تلك السلعة" . ولاريب أن تكلفة الكهرباء ، والموارد الخام ، وخدمة العمل ، المستخدمة فى الإنتاج ، تتوقف على قوة مختلف أنواع الطلب التى تتنافس على استخدام هذه الأشياء . ومن المعروف أن الموارد المتاحة من هذه الأشياء محدودة فى أى مجتمع . بعبارة أخرى : إن كل هذه الموارد نادرة ، ويمكن توجيه أى مورد منها لاستعمالات عديدة ، وعندما يُستخدم أى مورد فى إنتاج شئ ما لا يمكن أن يُستخدم فى إنتاج أى شئ آخر . وعلى ذلك فإن "البدائل المضحَّى بها" فى سبيل إنتاج شئ ما ، هى بعينها مقياس التكلفة "الحقيقية" لإنتاج هذا الشئ .

٢-٩ التكلفة الحقيقية للدمار

يقال ـ فى بعض الأحيان ـ إن الزلازل أو الحروب ذوات أثر طيب على حركة الصناعة والتجارة ، لأن إعادة تعمير المناطق التى دمرتها الزلازل ، وتوفير الذخائر وغيرها من المعدات العسكرية اللازم توافرها فى أوقات الحروب ، تقدِّم فرصة العمل لأعداد ضخمة من البشر . هذا وجه من صورة الواقع ، أما الوجه الآخر فإنه لو أخذنا فى الاعتبار التكاليف "الحقيقية" للحرب فسرعان ما ينقشع معها ضباب هذه المقولة الزائفة .

لوأمعنا الفكر قليلا ، فإن تكلفة الحرب لا تتمثل بالأسعار المدفوعة عن الحصول على البنادق والمدرعات والسفن والطائرات والذخائر إلخ ، ولكن "بالسلع البديلة التى كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة فى تصنيع معدات الحرب . لو تصورنا أن موارد الطبيعة لم تُستخدم فى إنتاج الأسلحة والذخائر والمعدات الحربية الأخرى ، فيمكن أن تُستخدم بطرق قد

تسفر عن زيادة كبيرة فى رفاهية وتقدم المجتمع ، مثلا فى بناء مساكن نظيفة ومريحة لأولئك التعساء الذين يعيشون فى المناطق العشوائية القمينة والأحياء القذرة والمزدحمة بالمساكن الحقيرة الوبيئة ، أو فى توفير مراكز لإيواء الأطفال الجياع المشردين ، أو فى بناء المستشفيات والوحدات الصحية لتوفير الرعاية الطبية للفقراء المحرومين منها ، أو فى إقامة المدارس والمعاهد العلمية لنشر التعليم والثقافة بين أفراد المجتمع كافة .

لو وجد أحدنا مثلا ذات يوم أن لوحا من زجاج نافذة منزله قد انكسر، فلربما يعتقد لأول وهلة أنه حدث تافه ، إذ يمكن بسهولة الاستعاضة عن اللوح المكسور بآخر سليم من لدن أحد صناع الزجاج لقاء قدر يسير من النقود . ولكن واقع الأمر أنه حتى هذا النوع "التافه" من الدمار ليس بالأمر الحميد من وجهة نظر المجتمع ، وإن كان يستفيد منه بعض الأفراد (صناع الزجاج) لمصلحتهم الشخصية . إذ إن الحقيقة التى لا يرقى إليها الشك هى أن أى شكل من أشكال الدمار لابد أن ينطوى على تدمير رأس مال حقيقى أو الانتقاص منه ، وأن تعويض ماتدمَّر من رأس مال لابد أن ينطوى على سحب عنصرى العمل ورأس المال من توظيفهما فى قنوات كان من الممكن استخدامها فيها لزيادة مايتاح للمجتمع من سلع المنتجين وسلع المستهلكين . وانطلاقا من هذه الحقيقة ، لابد أن نسلِّم بأن الاستعاضة عن الممتلكات المدمرة بأخرى تحل محلها تضع المجتمع فى وضع ليس أفضل مما كان عليه قبل دمار هذه الممتلكات .

عندما تذهب الدولة إلى الحرب ، يتعين على كل من الجيل الحاضر والأجيال القادمة أن تتحمل التكلفة "الحقيقية" لهذه الحرب ، إذ لا تُحرم الجماعة من الموارد والممتلكات القيِّمة التى تكون عرضة للدمار أثناء المعركة فحسب ، بل تُحرم أيضا من السلع الضرورية لرفاهية مجتمع متقدم، وهى تلك السلع التى كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة فى توفير الأسلحة والذخائر ومعدات الحرب .

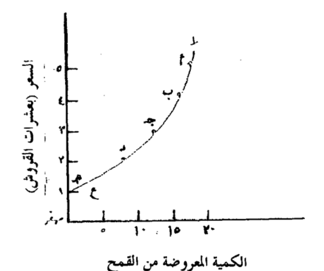
* * *

ملحق

الفصل الثانى

العرض الكلى للسلع بيانيا

ويمكن إيضاح هذه العلاقة الطردية بين الأسعار والكميات المعروضة من سلعة ما برسم منحنى عرض القمح ، وذلك من واقع البيانات الواردة فى الجدول السابق رقم (٢)



الكمية المعروضة من القمح

يدل الشكل رقم (٢) على منحنى عرض القمح .

وينحدر منحنى عرض القمح إلى أعلى ، ومن اليسار إلى اليمين ، ويلاحظ هنا أنه كلما ارتفع سعر القمح ، كان ذلك مدعاة إلى أن يلجأ المزارعون إلى زيادة رقعة الأرض المزروعة قمحا على حساب المحاصيل الأخرى . كما أنه يكون فى وسعهم أن يتحملوا نفقة الزيادة فى المخصبات الزراعية ، وفى الآلات ، وفى زراعة الأرض الأقل خصوبة . وتؤدى هذه العوامل - مجتمعة- إلى زيادة إنتاج وبيع القمح ، كلما ارتفع سعره فى السوق .

ويلاحظ أيضا أنه على طول منحنى العرض المنحدر إلى أعلى ، فإن الزيادة فى الكمية المعروض تتجاوب مع الزيادة فى السعر . وهذا على النقيض من منحنى الطلب المنحدر إلى أسفل . إذ يتضمن هذا الانحدار السفلى زيادة الكمية المطلوبة مع انخفاض السعر ، أو نقص الكمية المطلوبة مع ارتفاع السعر . ومن ثم فإن التغيرات فى السعر وفى الكمية – من ناحية العرض – تتجه ، عادة ، وجهة واحدة . ولهذا السبب فبينما نجد أن مرونة الطلب ذات علامة سالبة دائما ، فإن مرونة العرض ذات علامة موجبة دائما. كما أننا نجد أن انحدار منحنى الطلب انحدار سالب . فى حين أن انحدار منحنى العرض انحدار موجب [1] .

* * *

---

(1) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد تحليل جزئى وكلى" ، المرجع السابق ، ص١٦١ ومابعدها.

القسم الأول

الفصل الثالث

تفاعل العرض والطلب

في تحديد الأسعار

لا يستكمل الإنتاج جميع حلقاته إلا عندما تكون السلع النهائية قد انتقلت إلى أيدى المستهلكين ، أما العملية التى يتحقق بموجبها ذلك فإنها تُعرف بعملية تسويق السلعة ، وهى ناحية هامة من التنظيم الإنتاجى .

٣-١ السوق الملتقى لعمليات التبادل(١)

تتم عملية تسويق أية سلعة فى سوق معينة . والسوق أصلا تعنى مكانا تُشترى وتُباع فيه السلع ، وهذا المعنى يلتصق بما درجت عليه القرى من حيث إن لكل قرية "مكانا" للسوق يجلب إليها المزارع والترزى والنجار وغيرهم من المنتجين سلعهم للبيع إلى جيرانهم فى القرية . ولكن مصطلح "السوق" اليوم ذو معنى أوسع بكثير ، إذ لا يشير إلى أى موقع "معيَّن تُشترى وتُباع فيه السلع ، بل إلى "مجموعة من الظروف" تسمح للمشترين والبائعين لسلعة ما أن يتصلوا بعضهم بالبعض ، وتسمح بالمنافسة فيما بين المشترين من جانب وفيما بين البائعين من الجانب الأخر . بعبارة أخرى فإن هناك سوقا لكل سلعة يكون لها مشترون وبائعون ، حتى ولو لم يكن هناك مكان معيَّن بالذات يتقابلون فيه معا .

---

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد -تحليل جزئى وكلى" ، المرجع السابق ،ص١٧٠ ومابعدها

٣-١/١ تعريف السوق

لذلك فإن كل ماهو متطلب لتشكيل سوق ما ، هو سلعة يمكن أن تُشترى وتباع ، وأن بعض الناس راغبون فى الشراء وأن آخرين راغبون فى البيع . ويمكن للمشترين والبائعين أن يتصلوا بعضهم بالبعض بأية وسيلة للاتصال بالرسائل ، أو بالتليفون ، أوبالبرق ، أو بالاتصال اللاسلكى (تلكس أو فاكس) . أما المكان أو حتى وسيلة الاتصال فلا تهم فى شئ ، ما دام هناك اتصال بين المتعاملين فى السلعة يكفى للمنافسة على الشراء أو المنافسة على البيع . وبناء عليه يمكن تعريف السوق كالآتى :

"إن السوق تنظيم يتم بمقتضاه الاتصال الوثيق بين المتعاملين فى أية سلعة بالبيع والشراء" .

٣-١/٢ التعريف بالسوق الكاملة

ومن سمات السوق الكاملة أن المنافسة حرة تماما ، والاتصال بين المتعاملين سريع وسهل ، وثمة عدد كبير من المشترين وعدد كبير من البائعين ، وأن السلعة متجانسة (أى أن كل وحداتها متماثلة تماما) وأن جميع المتعاملين فى السلعة على معرفة تامة بأحوال السوق ، وأنه لا توجد نفقات نقل للسلعة فيما بين أرجاء السوق .

أما حجم السوق فى حد ذاتها فإنه يختلف حسب طبيعة السلعة ، وحسب عدد الأفراد الراغبين فى التعامل فيها . هناك أسواق عالمية واسعة النطاق وأسواق محلية محدودة النطاق . من الأسواق العالمية أسواق "الصرف الأجنبى" (أسواق العملات الرئيسية) ، وأسواق معادن الذهب والفضة والقصدير ، وأسواق المواد الخام الهامة والمواد الغذائية ، مثل الصوف والقطن والمطاط كمواد خام والقمح كمادة غذائية . ومن الأسواق المحلية أسواق السلع سريعة التلف كالزهور والأسماك والطماطم .

جملة القول أن السلع التى تكون لها سوق واسعة هى تلك التى يكون عليها طلب عام ، وتكون دائمة الاستعمال ، وتكون قابلة للنقل بأمان ، ومن السهل تصنيف رتبها بحيث يمكن أخذ عينات منها ووصفها بكل دقة . وهنا يمكن لأشخاص يعيشون على مسافة بعيدة بعضهم عن البعض ، وعلى مسافة بعيدة عن السلع نفسها ، أن يقوموا بشراء وبيع مثل هذه السلع . والواقع أن المشترين والبائعين قد لا يرون السلعة قط ، كما هو الحال بالنسب للأسواق العالمية الكبرى للقطن والقمح والمطاط . أما السلع التى

ليس عليها طلب كبير، أو السلع التى يصعب نقلها ، أو السلع التى لا يمكن بسهولة تحديد رتبتها ، فهى السلع التى يجرى تداولها بالبيع والشراء فى أسواق محدودة ضيقة النطاق .

٣-١/٣ سعر السلعة فى السوق هو المقياس النقدى لقيمة السلعة

المشاهد أن المشترين والبائعين يتقابلون فى السوق ، وأن السلع تتبادلها الأيدى فى أسواقها الخاصة . كما أن مشترى الزهور أو الخبز أو الموز يعطى النقود إلى البائع مقابل الحصول على هذه السلعة أو تلك . أما مقدار النقود التى يعطيها المشترى للبائع فإنه يتوقف على "قيمة" السلعة التى يقتنيها . وما دام الأمر كذلك ، فما المعنى الاقتصادى لهذا المصطلح ؟

(١) القيمة

إن القيمة هى القوة التبادلية لسلعة ما إزاء السلع أو الخدمات الأخرى، فلو أنه يمكن تبادل (٨) أرغفة من الخبز بعدد (٢٤) حبة من الموز، فإن قيمة الرغيف الواحد من الخبز ـ معبَّراعنها بحبات الموز ـ هى (٣) حبات موز . وعلى ذلك فإن قيمة أية سلعة هى مقياس للتضحية التى يتحملها البائع فى التخلى عن السلعة ، والتضحية التى يتحملها المشترى من أجل الحصول على تلك السلعة . "إن القيمة إذن تعبِّر عن العلاقة بين سلعة ما وسلعة أخرى". وهذه العلاقة تختلف من وقت إلى آخر ، ومن مكان الى آخر ، ومن شخص إلى آخر .

وعلى ذلك فإن قيمة سلعة ما فى أى وقت معيَّن وفى أى مكان معيَّن تتوقف على "**مدى ندرة السلعة**" فى ذلك الوقت وفى ذلك المكان ، وعلى "**مدى الرغبة فى السلعة**" ، أى أن القيمة تتوقف على العرض (الذى يعكس جانب الندرة) وعلى الطلب (الذى يعكس جانب الرغبة)/ويمكن القول بوجه عام أنه إذا كان العرض قليلا بالنسبة للطلب ، فإن قيمة السلعة تكون مرتفعة، بينما لو كان العرض وفيرا بالنسبة للطلب فإن القيمة تكون منخفضة .

لنضرب مثلا على ذلك ببلد استوائى زاخر بمزارع الموز ، وبلد آخر معتدل المناخ لا يتوافر فيه الموز بهذه الكثرة . فى البلد الاستوائى يمكن تبادل زوج من الأحذية مثلا بمائة حبة من الموز فى حين أن ثلاثين حبة فقط من الموز تكفى لمبادلتها بزوج من الأحذية فى البلد معتدل المناخ . ومن ثم فإن قيمة ذات السلعة (زوج الأحذية) قد تختلف من بلد إلى آخر ، ويتوقف ذلك على ما إذا كان عرض السلعة الأخرى (الموز) وفيرا أم قليلا .

(٢) السعر

غير أننا نجد فى المجتمعات المتقدمة أن تبادل السلع لا يتم مباشرة بسلع أخرى ، حيث يجرى تبادل السلع "بالنقود" ثم يجرى تبادل تلك النقود بسلع أخرى . وعلى ذلك فإن قيمة السلع ـ بالنسبة لنا وللآخرين ـ يعبَّر عنها بالنقود ، والقيمة ـ معبَّرا عنها بالنقود ـ هى التى تُعرف بالسعر ، أو بعبارة أخرى إن السعر هو المقياس النقدى للقيمة .

وتلعب الأسعار دورا بالغ الأهمية فى النظام الاقتصادى ـ كما ألمحنا فيما سبق – لأن هذه الأسعار تقوم بمهمة تخصيص الموارد فى المجتمع ، بمعنى أنها تشير إلى الأنشطة الاقتصادية التى يمكن لهذه الموارد (عناصر الإنتاج) أن توظَّف فيها بصورة مجزية إلى أقصى الحدود . كما أن التحركات فى أسعار السلع والخدمات تشير إلى ما إذا كان من الواجب إنتاج المزيد أو القليل من هذه السلع فى المستقبل .

مثال ذلك : أنه لو حدث هبوط حاد فى سعر سلعة ما ، فإن هذا يشير إلى أن ما يصل إلى السوق من هذه السلعة يفيض عن حاجة الطلب عليها من جانب المستهلكين فى هذه السوق ، ومن ثم فلا مناص من تقليل إنتاج هذه السلعة . أما لو حدث العكس ، أى الارتفاع الحاد فى سعر السلعة ، فإن هذا يعنى أنه لا يوجد مايكفى من السلعة فى السوق لإشباع طلب المستهلكين عليها ، وأن زيادة إنتاج هذه السلعة يكون عملا مربحا . ومن هنا فإن الأسعار تعمل عملها فى النظام الاقتصادى بمثابة "بارومتر" الإنتاج ، إذ إنها توضح كيف يمكن لعناصر الإنتاج أن تُستخدم على أفضل وجه فى المجتمع .

وهنا تنبغى الإشارة إلى حقيقة اقتصادية ذات مغذى الا وهى أنه "فى السوق الكاملة لا يمكن أن يكون هناك إلا سعر موحَّد لأية سلعة معيَّنة فى أى وقت معيَّن" . إذ لو افترضنا أن ثمة سعرين لسلعة معيَّنة ، فإن جميع المستهلكين قد يشترون من البائع الذى يفرض لبيع السلعة سعرا أكثر انخفاضاً، وقد يجد البائعون الآخرون أنفسهم بأرصدة غير مباعة من السلعة. إن مثل هذا الوضع غير ممكن فى السوق الكاملة ، ذلك لأن هذه السوق تقوم- فى الأساس ـ على أن المعلومات سوف تنتشر بسرعة فى أرجائها (إلى جانب المنافسة وتجانس السلعة) بحيث إن أى بائع يكتشف أن السعر الذى يفرضه للسلعة مرتفع نسبيا ، لابد أن يعمد إلى خفضه فورا . إن هذا الاتجاه نحو سعر موحَّد فى السوق الكاملة ـ وهو سعر السوق ـ هو مايُعرف "بمبدأ عدم التمييز فى السوق الكاملة" .

٧-٤/١ تحديد سعر السلعة فى السوق الكاملة بتفاعل الطلب والعرض

كيف إذن يتم التوصل إلى هذا السعر الموحَّد فى سوق سلعة ما باعتبارها سوقا كاملة تسودها المنافسة الحرة ؟ لنتصور سوقا يفد إليها عدد كبير من المشترين لشراء كمية من سلعة متجانسة يعرضها فيها عدد كبير من البائعين . هناك فى هذه السوق يتنافس المشترون مع بعضهم البعض فى الحصول على السلعة ، ويتنافس البائعون مع بعضهم البعض فى بيع السلعة، ومحصلة هذا الوضع الذى قد يبدو معقدا أن يطفو على السطح سعر موحَّد تجرى على أساسه عملية المتاجرة فى السلعة .

(١) سلوك البائعين

لننظر إلى البائعين أولا : إن كل بائع يعرف ما الذى يجب أن يحصل عليه من بيع "كل" سلعته ، إذا كان له أن يحقق ربحا . ولكن إذا لم يكن قد تحدَّد من قبل سعر السوق للسلعة ، فإنه سوف يكون على استعداد لبيع كميات معيَّنة من السلعة عند مختلف الأسعار ، وتتوقف الكمية المباعة عند أى سعر معيَّن على مدى حاجة البائع إلى نقود سائلة ومدى عزوفه عن العودة بسلعته ثانية إلى المخازن .

لنفرض أننا فى سوق القمح ، وأن القمح الذى يجب على أحد البائعين أن يعرضه فى هذه السوق قد كلفه فى إنتاجه (٥٠) قرشا للكيلو (بما فى ذلك الربح العادى) ، وقد جلب منه (٥٠٠) كيلو إلى السوق . لو أمكن للبائع أن يحصل على (٥٠) قرشا للكيلو ، فإنه سوف يكون راغبا فى بيع الكمية كلها (٥٠٠) كيلو . ولكن لنفرض أنه لا يمكنه الحصول إلا على (٤٠) قرشا للكيلو فقط عند هذا السعر ، فما الذى سوف يفعله ؟ لو أنه باع كل الكمية (٥٠٠كيلو) عند هذا السعر ، فإنه سوف يُمنى بخسارة كبيرة بكل تأكيد (٥٠٠٠ قرشاً خسارة بواقع ١٠ قروش عن الكيلو) . من جهة أخرى ، فلو أن هذا البائع لم يبع شيئا من السلعة على الاطلاق ، فلابد له أن يأخذ كل رصيد السلعة إلى مخازنه ثانية ترقبا لسعر أكثر ارتفاعا ، ولكن ليس هناك أى تيقن من أن السعر سوف يرتفع ، بل قد يهبط إلى مادون (٤٠) قرشا للكيلو من السلعة .

والآن فإن بائع القمح قد يقرر ألا يبيع شيئا من رصيده لديه بسعر يقل عن (٥٠) قرشا للكيلو ، ولكنه قد يقرر - وهذا هو الأرجح أن يبيع (٤٠٠) كيلو فقط بسعر(٤٠) قرشا للكيلو ، متصرفا بذلك فى بعض رصيده من القمح ومتحملا خسارة أقل ، ويحتفظ بما يتبقى من رصيد (١٠٠ كيلو) لبيعه فى اليوم التالى ، عندما يكون السعر أكثر ارتفاعا . ومن هنا سوف يدور فى

ذهن بائع القمح فعلا جدول بعدد الكيلوات من القمح التى سوف يبيعها عند مختلف الأسعار .

مثال ذلك : أنه سوف يبيع (٥٠٠) كيلو عند سعر (٥٠) قرشا للكيلو ، و(٤٠٠) كيلو عند سعر (٤٠) قرشا للكيلو ، و(٣٥٠) كيلو عند سعر (٣٠) قرشا للكيلو . كما أنه سوف يبيع (٧) كيلو فقط عند سعر (٢٠) قرشا للكيلو. أما عند سعر أكثر انخفاضا من هذا المستوى (١٠قروش للكيلو مثلا) فقد لا يبيع شيئا على الإطلاق ، ظناً منه أنه من الأفضل له أن يحتفظ بكل رصيده بعض الوقت على أمل حدوث ارتفاع فى سعره ، بدلا من أن يعانى الآن من خسارة جسيمة .

وبما أن لدى كل بائع فى السوق مثل هذا الجدول فى ذهنه ، فإنه يمكن ـ بجمع بيانات مختلف الجداول معا ـ أن نحصل على جدول موحَّد لكل البائعين . ويوضح هذا الجدول التجميعى ما سوف يكون البائعون مجتمعين على استعداد لبيع كميات معينة من القمح عند مختلف الأسعار . غير أن كل بائع قد يختلف عن الآخرين من حيث تكلفة إنتاج القمح ، ومن ثم يكون لديه جدول مختلف عن جداول الآخرين ، موضحا كم عدد الكيلوات من القمح سوف يكون هذا البائع على استعداد لبيعها عند مختلف الأسعار . ولكن ثمة قاعدة واحدة مشتركة بين البائعين جميعا ، وهى أن كلا منهم سوف يبيع كيلوات أقل عند السعر المنخفض وكيلوات أكثر عند السعر المرتفع (قاعدة العلاقة الطردية بين الأسعار والكمية المعروضة من السلعة فى نص قانون العرض) إلا أن معظم البائعين قد يرغبون فى التصرف فى بعض ما لديهم من أرصدة القمح على الأقل ، حتى ولو كان سعر البيع أقل من تكلفة إنتاج القمح. وعلى ذلك فإن الجدول التجميعى للبائعين قد يتضمن البيانات الخاصة بالأسعار الاحتمالية للكيلو من القمح وماينا ظرها من الكميات المعروضة من القمح شهريا ، كما يلى :

جدول رقم (٣) عرض القمح

	الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو)	الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)
أ	٥٠	١٨
ب	٤٠	١٦
جـ	٣٠	١٢
د	٢٠	٧
هـ	١٠	صفر

(٢) سلوك المشترين

لننظر الآن إلى المشترين ثانيا . يفد المشترون إلى السوق بنية شراء كميات معينة من القمح عند حد أقصى لمتوسط السعر الذى يدور فى ذهن كل منهم ، أو بنية شراء كميات مختلفة عند مختلف الأسعار ، مادام السعر الذى يتعيَّن على كل منهم دفعه عن الكمية المشتراه فعلا لايتجاوز الحد الأقصى المشار إليه .

ونحن نعرف من دراستنا السابقة لتناقص المنفعة أن أى مستهلك يضع لكل وحدة إضافية إلى رصيد أية سلعة لديه تقييما أقل من تقييم الوحدة السابقة ، وأن السعر الذى يرغب المستهلك فى دفعه للوحدة الحدية (الوحدة الأخيرة المضافة إلى الرصيد) هو السعر الذى يدفعه عن كل الوحدات السابقة المشتراه . لنفرض أن أحد المستهلكين يرغب فى شراء (٦) كيلو من القمح عند سعر (٥٠) قرشا للكيلو ، و(٩) كيلو عند سعر (٤٠) قرشا للكيلو و(١٠) كيلو عند سعر (٣٠) قرشا للكيلو . غير أن مستهلك آخر قد لا يرغب فى شراء أية كمية من القمح عند سعر (٥٠) قرشا للكيلو ، ولكنه على استعداد أن يشترى (٧) كيلو عند سعير (٤٠) قرشا للكيلو ، و(١٤) كيلو عند سعر (٣٠) قرشا للكيلو .

وكما أن الاختلاف فى سلوك البائعين (كما أوضحنا) يرجع إلى أن كل بائع يختلف عن البائعين الآخرين فى صدد تكلفة إنتاج السلعة ، مع الأخذ فى الاعتبار بمدى عزوف كل بائع عن تخزين السلعة عند سحبها من السوق بدلا من عرضها فيه بالسعر السائد ، لما تنطوى عليه عملية التخزين من مشقة وتكلفة إضافية ، فإن الاختلاف فى سلوك المشترين يرجع إلى أن كل مشتر يختلف عن المشترين الآخرين فى تقديره للمنفعة الحدية للسلعة مع الأخذ فى الاعتبار بالرصيد المتوافر منها لديه . وعلى ذلك فكما أننا أجرينا تجميعا لجداول مختلف البائعين لسلعة ما فى سوقها الخاص ، فإننا نجرى تجميعا آخر لجداول مختلف المشترين لهذه السلعة فى هذه السوق , ومن ثم يمكن أن نتعرف على أية مقادير يكون المشترون فى مجموعهم على استعداد لشرائها عند مختلف الأسعار .

ومرة أخرى هناك قاعدة مشتركة واحدة بين كل المشترين رغم أن متطلباتهم الفردية من السلعة ـ أية سلعة ـ تختلف فيما بينهم اختلافا بينا ، بمعنى أن البعض يشترى أكثر عند السعر المنخفض ، بينما البعض الآخر الذى قد لا يشترى على الاطلاق عند السعر المرتفع سوف يصبح فى زمرة المشترين عند السعر المنخفض . هذه القاعدة المشتركة هى أن كلا من هؤلاء

المشترين سوف يشترى كيلوات أكثر عند السعر المنخفض وكيلوات أقل عند السعر المرتفع (قاعدة العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من السلعة فى نص قانون الطلب) . وعلى ذلك فإن الجدول التجميعى للمشترين قد يتضمن البيانات الخاصة بالأسعار الاحتمالية للكيلو من القمح ومايناظرها من الكميات المطلوبة من القمح شهريا ، كما يلى :

جدول رقم (٤) الطلب على القمح

	الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو)	الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)
أ	٥٠	٩
ب	٤٠	١٠
جـ	٣٠	١٢
د	٢٠	١٣
هـ	١٠	١٩

(٣) تحديد سعر السوق

وعند هذه المرحلة من التحليل ، نحاول الآن الجمع بين تحليلنا للعرض على حدة من جانب كل البائعين وبين تحليلنا للطلب على حدة من جانب كل المشترين ، لنرى كيف يتحدد سعر السوق فى ظروف المنافسة الحرة بتفاعل قوى العرض وقوى الطلب معا ، وهو ذلك السعر الموحَّد فى السوق الكاملة ، وهو كذلك السعر الذى يتوازن عنده العرض مع الطلب ، ويتم على أساسه التعامل فى السلعة بالبيع والشراء بعد فترة من "المناورات" السوقية بين البائعين والمشترين .

وبطبيعة الحال فإن الجدول التجميعى للطلب وحده أو الجدول التجميعى للعرض وحده لا يمكن أن يدل على كيفية تحديد سعر السوق ، إلا أننا قد نتعرف على هذا السعر والكمية المتبادلة فى السوق (الكمية المعروضة وهى الكمية المطلوبة أيضا) ، أى على "**سعر التوازن**" وعلى "**الكمية التوازنية**" ، لو أننا جمعنا بين الجدولين التجميعيين للعرض والطلب فى جدول واحد ، كما يلى :

جدول رقم (٥) عرض القمح والطلب على القمح وسعر التوازن

	الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو) (١)	الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا) (٢)	الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهريا) (٣)	الضغط على السعر (٤)
أ	٥٠	٩	١٨	هبوط ↓
ب	٤٠	١٠	١٦	هبوط ↓
جـ	٣٠سعر التوازن	١٢ الكمية التوازنية	١٢ الكمية التوازنية	تعادل
د	٢٠	١٣	٧	ارتفاع ↑
هـ	١٠	١٩	صفر	ارتفاع ↑

ولنحاول الآن التعرف على سعر السوق (سعر التوازن) ، عن طريق التجربة والخطأ ، فى الجدول السابق . هل يمكن للوضع (أ) أن يستديم لفترة من الوقت بسعر للقمح قدره (٥٠) قرشا للكيلو ؟ إن الكمية التى يطلبها المشترون من سوق القمح عند هذا السعر هى (٩) ملايين كيلو شهريا فقط .

وإذ يتضح ذلك جليا بالعمود رقم (٢) فى الجدول السابق ، فإن الكمية التى يعرضها البائعون فى هذه السوق عند ذات السعر هى (١٨) مليون كيلو شهريا كما يتضح بالعمود رقم (٣). ويستفاد من ذلك أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة من القمح فى السوق عند هذا المستوى من السعر ، أو بعبارة أخرى فإن ما يعرضه البائعون أكبر بكثير مما يطلبه المشترون من القمح ، عندما يكون السعر السائد فى السوق (٥٠) قرشا للكيلو. وهنا يضطر البائعون إلى سحب وتخزين جزء بعد آخر من الكمية المعروضة من القمح .

وكلما تراكم المخزون من القمح ، أضطر البائعون إلى خفض "سعر العرض" قليلا ، وليكن مثلا من (٥٠) إلى (٤٠) قرشا للكيلو عند الوضع (ب). بيد أن الكمية التى يطلبها المشترون عند هذا المستوى الجديد من السعر هى (١٠) ملايين كيلو من القمح شهريا ، فى حين أن الكمية التى يعرضها البائعون هى (١٦) مليون كيلو من القمح شهريا. وتبعا لذلك فإن الكمية المعروضة لا تزال أكبر من الكمية المطلوبة من القمح عند هذا السعر ، مما يفضى بدوره إلى اضطرار البائعين لسحب وتخزين جزء بعد آخر من الكمية المعروضة من القمح فى السوق . وكلما تراكم المخزون من

القمح ، لا يجد البائعون مناصا من خفض السعر قليلا ، وتتكرر العملية ويتحقق انخفاض السعر ، ما دامت الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة عند أى مستوى معيّن من السعر ، أو بعبارة أخرى ما دام الوضع لم ينم عن تحقق التعادل بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من القمح فى السوق .

لنبحث الآن فى الوضع (هـ) فى الجول السابق . إذا كان السعر - عند هذا الوضع - يصل إلى (١٠) قروش للكيلو من القمح ، فهل يمكن لهذا الوضع أن يستمر لفترة من الوقت ؟ إن الكمية التى يطلبها المشترون عند هذا المستوى من السعر هى (١٩) مليون كيلو من القمح شهريا فى حين أن البائعين لا يعرضون فى السوق أية كمية عند هذا السعر . إزاء ذلك ، فإن المشترين الذين يخفقون فى الحصول على القمح يميلون إلى طلب القمح بسعر أعلى لإغراء البائعين على البيع.

ويتضمن هذا الوضع الجديد - المنطوى على إغراء البائعين على البيع - ارتفاع السعر من (١٠) قروش إلى (٢٠) قرشا للكيلو من القمح ، وهذا هو الوضع (د) فى الجدول السابق . ولكن عندما يكون السعر (٢٠) قرشا للكيلو من القمح عند هذا الوضع الجديد ، فإن الكمية التى يطلبها المشترون هى (١٣) مليون كيلو من القمح شهريا فى حين أن الكمية التى يعرضها البائعون فى سوق القمح هى (٧) ملايين كيلو من القمح شهريا فقط. وتبعا لذلك فإن الكمية المطلوبة لا تزال أكبر من الكمية المعروضة من القمح عند هذا السعر ، مما يحفز المشترين إلى رفع سعر القمح لكى يحصلوا على حاجتهم منه . وتتكرر هذه العملية فى انطوائها على ارتفاع مطرد فى السعر ، ما دامت الكمية المعروضة عند أى مستوى معيَّن من السعر أقل من الكمية المطلوبة من القمح عند هذا السعر ، أو بعبارة أخرى ما دام الوضع لا ينم عن تحقق التعادل بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة .

ويمكن الآن أن نتعرف على كيفية تحديد سعر التوازن أو سعر السوق ، السعر الذى يستمر طويلا فى هذه السوق ، حيث إنه :

"ذلك السعر الذى تتعادل عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من سلعة ما فى سوق هذه السلعة" .

وهو ما يُعرف بتعادل العرض والطلب . ونجد فى الجدول السابق أن الوضع (جـ) هو وضع توازنى ، وأن (٣٠) قرشا للكيلو من القمح هو سعر توازنى يحقق التعادل بين الكمية المطلوبة (١٢ مليون كيلو شهريا) وبين الكمية المعروضة (١٢ مليون كيلو شهريا) من القمح فى السوق عند هذا الوضع .

أما مقولة أن السعر فى وضع توازنى فلأنه عند هذا الوضع لا يميل السعر إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض ، وأما انعدام ميل السعر إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض فيرجع إلى تعادل قوى العرض مع قوى الطلب ، أى تعادل الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة من هذه السلعة فى السوق . ولذلك يسمَّى السعر الذى يحقق التوازن بين قوى العرض وقوى الطلب "**سعر التوازن**" ، وتسمَّى الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) عند هذا السعر ***"الكمية التوازنية"*** .

ونخلص من هذا التحليل إلى فكرة هامة ، وهى أن أحوال اختلال التوازن فى السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فإن تغلبت قوى العرض على قوى الطلب ، أى زادت الكمية المعروضة على الكمية المطلوبة من السلعة فى السوق عند سعر معيَّن ، فإن هذا السعر يميل إلى الإنخفاض ، أما إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أى زادت الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة فى السوق عند سعر معيَّن ، فإن هذا السعر يميل إلى الإرتفاع . وأما إذا تعادلت هاتان القوتان عند سعر معيَّن ، فإن هذا السعر يثبت عند المستوى الذى يكون قد بلغه فعلا ، فلا يميل إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض . غير أن سعر التوازن لا يتحقق ، بطبيعة الحال، فى التو واللحظة ، إذ تسبق تحقيقه فترة أولية تتسم بتكرار المحاولة لبلوغ هذا السعر ، وبالتعرض لتكرار الخطأ فى المضى فى هذه المحاولة ، وبالتذبذب حول مستوى التوازن قبل أن يستقر السعر نهائيا عند هذا المستوى الذى يتعادل عنده العرض والطلب .

٣-١/٥ سعرالسوق وتكلفة الإنتاج وعنصر الوقت .

مما تقدم يمكن الآن أن نرى بوضوح مصداقية تقرير أن السعر يتوقف على العرض والطلب ، ويمكن أيضا أن نرى أن السعر (وهو الذى يتم على أساسه تداول السلع فى سوق ما وفى وقت ما) قد يكون أقل بكثير من تكلفة الإنتاج نظرا لأن البائعين لا يرغبون فى الاحتفاظ بسلعهم أو لأنهم قد لا يستطيعون ذلك . ومن ثم يتعين على هؤلاء البائعين أن يقبلوا ما يمكن لهم الحصول عليه من نقود ببيع جزء من رصيد السلع لديهم على الأقل ، أما الذى يمكنهم الحصول عليه من نقود فإنه يتوقف على المنفعة الحدية لسلعتهم بالنسبة للمشترين . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى قد يكون سعر السوق أكبر من تكلفة الإنتاج، وهنا يتعين على المشترين أن يدفعوا عن جزء من احتياجاتهم

أكثر مما قد يرغبون فى دفعه عن كل ما يحصلون عليه من السلعة فى أى وقت معيَّن .

وقد يختلف سعر السوق من يوم إلى آخر ، بل وعند مختلف الأوقات فى اليوم الواحد ، مع التغيرات فى العرض والطلب . وفى يوم ما ، قد يكون هناك قحط فى عدد المشترين ، إذ فى سوق زراعى محلى مثلا قد تكون حركة التجارة راكدة فى الأيام الممطرة ، وقد يضطر البائعون ، فى نهاية اليوم الممطر ، أن يبيعوا سلعهم سريعة التلف عند أسعار منخفضة جدا بدلا من حملها ثانية إلى دورهم على العربات . فى يوم آخر ، قد تكون هناك قلة فى المعروض من السلعة ، مثل التفاح ، بسبب الصقيع المبكر ، وهنا سوف يميل سعر التفاح فى السوق إلى الإرتفاع بدرجة ملحوظة . وعلى ذلك كان نقص الطلب مدعاة إلى إنخفاض السعر فى حالة السلع الزراعية سريعة التلف كالطماطم مثلا ، وكان نقص العرض مدعاة إلى ارتفاع السعر فى سوق التفاح فى الحالة الثانية.

ويمكن القول بوجه عام أن سعر السوق للسلع القابلة للتلف السريع جدا (مثل الزهور الطازجة فى سوق محلية) يميل إلى التغير بصورة حادة جدا . وقد يكون السعر منخفضا جدا بسبب شغف البائعين للتخلص من أرصدتهم من السلعة . أما إذا كانت السلع غير قابلة للتلف السريع ، فإن البائعين قد يكونون أكثر ميلا للاحتفاظ بأرصدتهم من السلع بأمل أنه يمكنهم بيعها فيما بعد عند أسعار أكثر ارتفاعا . ولكن حتى بالنسبة لهذه السلع ذوات الاستعمال طويل المدى ، فهناك تغيرات ملحوظة فى أسعارها ، ومن أمثلة ذلك الملابس التى يكون الانجذاب إلى شرائها موسميا فى الأساس ، والتى يجرى تخلص البائعين منها عند أسعار منخفضة بالقرب من نهاية موسم المبيعات . وينطبق ذلك ، بصورة واضحة ، على الملابس الشتوية عند اقتراب فصل الصيف ، وعلى الملابس الصيفية عند اقتراب فصل الشتاء .

٣-٢ التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض

٣-١/٢ التغيرات فى ظروف الطلب

إن التغيرات فى ظروف الطلب إنما تعنى أحد أمرين : إما تغير ظروف الطلب بالزيادة أو ما يطلق عليه الاقتصادى "زيادة الطلب" وإما تغير ظروف الطلب بالنقصان أو مايطلق عليه الاقتصادى "نقص الطلب" . وهنا

ينبغي – بادئ ذي بدء – أن نميز بوضوح ، في العرف الاقتصادي بين "زيادة الطلب" و"تمدد الطلب" ، وكذلك بين "نقص الطلب" و"انكماش الطلب"

أولا : زيادة الطلب وتمدد الطلب

(١) زيادة الطلب

إن زيادة الطلب إنما تعنى زيادة الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر، بمعنى أن هذه الزيادة فى الكمية المطلوبة من السلع لا ترجع إلى انخفاض سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف الطلب بالزيادة . مثال ذلك لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود وأن الكمية المطلوبة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هى (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدثت زيادة فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٥٠٠) وحدة من السلعة **عند نفس المستوى من السعر** (وهو ٥٠ وحدة نقود) . فإن هذا هو ما يعبِّر عنه الاقتصادى "**بزيادة الطلب**".

(٢) تمدد الطلب

أما لو حدثت زيادة فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٥٠٠) وحدة من السلعة ، عندما انخفض السعر من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود (وهذا انعكاس للعلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة أو ما هومعروف بقانون الطلب) ، فإن هذا الوضع هو مايطلق عيه الاقتصادى "**تمدد الطلب**" . ومن ثم فإن تمدد الطلب هو الحالة التى تكون فيها الزيادة فى الكمية المطلوبة هى زيادة مترتبة على انخفاض السعر فحسب .

من هنا فإن الفيصل فى التمييز بين زيادة الطلب وتمدد الطلب هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة فى كلا الحالين – وهى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة – فإن السبب فى الوصول إلى هذه النتيجة مختلف فى حالة زيادة الطلب عنه فى حالة تمدد الطلب . فى حالة زيادة الطلب ترجع زيادة الكمية المطلوبة من السلعة إلى تغير ظروف الطلب بالزيادة (أى إلى زيادة الطلب)، لا إلى تغير السعر . أما فى حالة تمدد الطلب فإن زيادة الكمية المطلوبة من السلعة ترجع إلى تغير السعر بالنقصان (أى إلى انخفاض السعر) عما كان عليه من قبل ، وهو انعكاس لقانون الطلب السابق الإشارة إليه .

ثانيا : نقص الطلب وانكماش الطلب

(١) نقص الطلب

إن نقص الطلب إنما يعنى نقص الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لايرجع إلى إرتفاع سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف الطلب بالنقصان . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود ، فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة (٧٥٠) وحدة من السلعة ، إلا أنه لوحدث بعدئذ نقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة ***عند نفس المستوى من السعر***(٥٠ وحدة نقود) ، فإن هذا ما يعبّر عنه الاقتصادى ***"بنقص الطلب"*** .

(٢) انكماش الطلب

أما لوحدث نقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية من (٧٥٠) إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة ، عندما يرتفع السعر من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود (وهو أيضا تعبير عن العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها أو ماهو معروف بقانون الطلب) ، فإن هذا الوضع هو مايطلق عليه الاقتصادى ***"انكماش الطلب"*** .

من هنا فإن الفيصل أيضا فى التمييز بين "نقص الطلب" و"انكماش الطلب" هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة فى كلا الحالين - وهى نقص الكمية المطلوبة من السلعة - إلا أن السبب ، فى الوصول إلى هذه النتيجة ، مختلف فى حالة نقص الطلب عنه فى حالة انكماش الطلب . إذ فى حالة نقص الطلب، يرجع نقص الكمية المطلوبة من السلعة إلى تغير ظروف الطلب بالنقصان ، لا إلى تغير السعر . أما فى حالة انكماش الطلب ، فإن نقص الكمية المطلوبة من السلعة يرجع إلى إرتفاع السعر عما كان عليه من قبل ، وهذا انعكاس لقانون الطلب السابق الإشارة إليه .

ثالثا : الأسباب الفاعلة فى تغيرات ظروف الطلب

والآن وقد أشرنا فيما تقدم إلى التمييز بين زيادة الطلب وتمدد الطلب من ناحية ، وبين نقص الطلب وانكماش الطلب من ناحية أخرى ، وأرجعنا زيادة الطلب إلى تغير ظروف الطلب بالزيادة ، كما أرجعنا نقص الطلب إلى تغير ظروف الطلب بالنقصان . فإننا نتساءل عن الأسباب الفاعلة فى

تغيرات ظروف الطلب بالزيادة أو النقصان . إن هذه التغيرات فى ظروف الطلب – سواء بالزيادة أو النقصان – ترجع إلى عدة عوامل وهى :

- تغير الدخول النقدية للمشترين .
- تغير أعداد المستهلكين .
- تغير أذواق المستهلكين .
- تغير أسعار السلع البديلة .
- تغير أسعارالسلع المكملة .

وثمة أسباب أخرى معيَّنة تفضى إلى شدة الإقبال على السلعة فى أوقات معيَّنة أو ضعف الإقبال عليها فى أوقات أخرى.

٣-٢/٢ التغيرات فى ظروف العرض

إن التغيرات فى ظروف العرض إنما تعنى أحد أمرين : إما تغير ظروف العرض بالزيادة ، أو مايُطلق عليه الاقتصادى ***"زيادة العرض"*** ، وإما تغير ظروف العرض بالنقصان أو ما يُطلق عليه الاقتصادى **"نقص العرض"**. وهنا يجدر أولا أن نفرِّق بين "زيادة العرض" و"تمدد العرض" ، وكذلك بين "نقص العرض" و"انكماش العرض" ، على غرار ماقدمناه عن التغيرات فى ظروف الطلب .

أولا : زيادة العرض وتمدد العرض

(١) زيادة العرض

إن زيادة العرض إنما تعنى زيادة الكمية المعروضة من سلعة ماعما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذه الزيادة فى الكمية المعروضة من السلعة لاترجع إلى إرتفاع سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف العرض بالزيادة . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود وأن الكمية المعروضة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هى (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدثت زيادة فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٠٠٠) وحدة من السلعة ***عند نفس المستوى من السعر*** (وهو ٥٠ وحدة نقود) فإن هذا هو مايعبِّر عنه الاقتصادى ***"بزيادة العرض"*** .

(٢) تمدد العرض

أما لو حدث زيادة فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٠٠٠) وحدة من السلعة ، عندما إرتفع السعر من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود (وهذا انعكاس للعلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة أو ما هو معروف بقانون العرض) ، فإن هذا الوضع هو ما يُطلق عليه الاقتصادى "**تمدد العرض**" ، ومن ثم فإن تمدد العرض هو الحالة التى تكون فيها الزيادة فى الكمية المعروضة هى زيادة مترتبة على ارتفاع السعر فحسب .

ثانيا : نقص العرض وانكماش العرض

(١) نقص العرض

إن نقص العرض إنما يعنى نقص الكمية المعروضة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المعروضة من السلعة لا يرجع إلى انخفاض سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف العرض بالنقصان . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود ، فإن الكمية المعروضة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هى (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدث نقص فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة ***عند نفس المستوى من السعر*** (وهو ٥٠ وحدة نقود) ، فإن هذا هو مايعبِّر عنه الاقتصادى "***بنقص العرض***" .

(٢) انكماش العرض

أما لوحدث نقص فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة (وقد كانت (٧٥٠) وحدة من السلعة من قبل، عندما ينخفض السعر من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود (وهذا أيضا تعبير عن العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها أو ماهو معروف بقانون العرض) ، فإن هذا الوضع هو ما يُطلق عليه الاقتصادى "**انكماش العرض**" .

من هنا فإن التمييز بين "نقص العرض" و"انكماش العرض" هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة فى كلا الحالين ـ وهى نقص الكمية المعروضة من السلعة ـ إلا أن السبب فى الوصول إلى هذه النتيجة مختلف فى حالة نقص العرض عنه فى حالة انكماش العرض . إذ فى حالة نقص العرض ، يرجع نقص الكمية المعروضة من السلعة إلى تغير ظروف العرض بالنقصان (أى إلى نقص العرض) لا إلى تغير السعر ، أما فى حالة انكماش العرض ، فإن

نقص الكمية المعروضة من السلعة يرجع إلى تغير السعر ، أى انخفاض السعر عما كان عليه من قبل ، وهذا انعكاس لقانون العرض السابق الإشارة إليه .

ثالثا : الأسباب الفاعلة فى تغير ظروف العرض

والآن وقد أشرنا فيما تقدم إلى التمييز بين "زيادة العرض" وبين "تمدد العرض" من ناحية ، وإلى التمييز بين "نقص العرض" وبين "انكماش العرض" من ناحية أخرى ، وأرجعنا زيادة العرض إلى تغير ظروف العرض بالزيادة، كما أرجعنا نقص العرض إلى تغير ظروف العرض بالنقصان ، فإننا نتساءل بطبيعة الحال عن الأسباب الفاعلة فى تغيرات ظروف العرض بالزيادة أو النقصان ، أى الأسباب الفاعلة فى زيادة العرض أو نقص العرض.

ترجع **زيادة العرض** إلى ضعف إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم ، كما ترجع إلى انخفاض تكاليف الإنتاج إما نتيجة للتقدم فى الفن الإنتاجى ، وإما لإنخفاض تكاليف عناصر الإنتاج (مثل الأجور كتكاليف عنصر العمل ، والريع كتكاليف عنصر الأرض) . وأخيرا فقد تكون بعض السلع مكملة فى الإنتاج ، بمعنى أن إنتاج إحداها يساعد على إنتاج الأخرى . مثال ذلك : إن بعض المنتجات المتخلفة عن صناعة تعبئة اللحوم تُعتبر من المواد النافعة فى إنتاج الزراير . أما **نقص العرض** زيادة إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم، أو إلى زيادة تكاليف الإنتاج، أو إلى إرتفاع أسعار السلع المكملة فى الإنتاج .

٣-٣ آثار التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض

والآن وقد تعرفنا على أسباب التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، يمكن أن نناقش آثار هذه التغيرات على السعر والكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) . وهنا نجد أن ثمة حالات عديدة ممكنة للتغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، إلا أننا سوف نقصر المناقشة على ثلاث حالات فقط على سبيل المثال :

- زيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض .
- زيادة العرض مع ثبات ظروف الطلب .
- زيادة الطلب وزيادة العرض معا .

أولا : زيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض

إن نقطة البدء فى تحليل هذا الوضع هى أن قوى الطلب هى التى لها الغلبة ، مادامت قوى العرض تتخذ طابع السلبية فى التأثير ، نظرا لافتراض ثبات ظروف العرض . وبما أن قوى الطلب هى التى تدفع سعر السلعة إلى أعلى وقوى العرض هى التى تدفع السعر إلى أسفل ، فإن قوى الطلب الفاعلة وحدها فى التأثير على السعر سوف تدفع السعر إلى أعلى ، من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود مثلا ، كما تزيد الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) من (٥٠٠) إلى (٧٥٠) وحدة من السلعة مثلا , وهكذا يمكن أن نضع القاعدة العامة الأولى ، كما يلى :

"إن زيادة الطلب ـ مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها (ثبات ظروف العرض) ـ تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر، والعكس صحيح" .

ثانيا : زيادة العرض مع ثبات ظروف الطلب

فى مثل هذه الحالة فإن قوى العرض هى التى لها الغلبة ، ما دامت قوى الطلب تتخذ طابع السلبية فى التأثير ، نظراً لإفتراض ثبات ظروف الطلب . وبما أن قوى الطلب هى التى تدفع بسعر السلعة إلى أعلى وقوى العرض هى التى تدفع بسعر السلعة إلى أسفل ، فإن قوى العرض ، الفاعلة وحدها فى التأثير على السعر ، سوف تدفع السعر إلى أسفل من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود مثلا ، وتزيد الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) من (٥٠٠) إلى (٦٠٠) وحدة من السلعة مثلا . وهكذا يمكن أن نضع القاعدة العامة الثانية ، كما يلى :

"إن زيادة العرض ـ مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها (ثبات ظروف الطلب) ـ تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة وانخفاض السعر، والعكس صحيح" .

ثالثا : زيادة الطلب وزيادة العرض

فى مثل هذه الحالة ، يمكن أن نسترشد بالقاعدتين العامتين السابقتين فى التوصل إلى النتائج المترتبة على زيادة الطلب وزيادة العرض معا . لقد ذكرنا آنفا أن زيادة الطلب ـ مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها ـ تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر ، والعكس صحيح . كما ذكرنا أن زيادة العرض ـ مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها ـ تؤدى إلى زيادة فى الكمية المتبادلة وانخفاض السعر ، والعكس صحيح . بعبارة أخرى : إن ثمة

قوتين تتفاعلان معا وتؤثران في الكمية والسعر تأثيراً في اتجاه واحد أو اتجاهين متعارضين . ذلك أن زيادة الطلب وزيادة العرض معا تؤديان إلى زيادة الكمية المتبادلة ، غير أن زيادة الطلب تضغط على السعر إلى أعلى ، أما زيادة العرض فإنها تضغط على السعر إلى أسفل . ومن هنا فإن النتيجة الصافية لتأثير زيادة الطلب وزيادة العرض معا على كل من الكمية المتبادلة والسعر ، إنما تتوقف على تغلب قوى الطلب على قوى العرض أو تغلب قوى العرض على قوى الطلب . ولذلك ينبغي أن نتعرف على ما إذا كانت زيادة الطلب بنسبة أكبر أوبنسبة أقل من نسبة زيادة العرض .

(١) حالة زيادة الطلب بنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض

لنفرض أن زيادة الطلب هي بنسبة ٢٠٪ في حين أن زيادة العرض هي بنسبة ١٠٪ فقط . ولنعد إلى القاعدتين السابقتين الأولى والثانية : إن مفاد القاعدة الأولى هو أن زيادة الطلب في حد ذاتها تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر ، كما أن مفاد القاعدة الثانية هو أن زيادة العرض في حد ذاتها تؤدي إلى انخفاض السعر ، وإن أدت في الوقت ذاته إلى الزيادة في الكمية المتبادلة . ولكن لما كانت قوى زيادة الطلب أكبر من قوى زيادة العرض في الحالة المعروضة (لأن زيادة الطلب هي بالنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض) فلابد أن تنطوي النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين غير المتكافئتين على زيادة الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) وارتفاع السعر.

(٢) حالة زيادة الطلب بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض

لنفرض الآن أن الوضع معكوس ، أي أن زيادة الطلب هي بنسبة ١٠٪ فقط في حين أن زيادة العرض هي بنسبة ٢٠٪ ، وهذا يعني أن قوى الزيادة في الطلب أضعف من قوى الزيادة في العرض ، لأن زيادة الطلب هي بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض . وعلى ذلك لابد أن تنطوي النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين غير المتكافئتين على زيادة الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) وانخفاض السعر .

ومن ثم ففي ضوء هذه النتيجة والنتيجة السابقة ، يمكن أن نخلص إلى القاعدة العامة الثالثة ، كما يلي :

"تؤدي الزيادة في كل من الطلب والعرض إلى الزيادة في الكمية المتبادلة ، كما تؤدي إلى ارتفاع السعر إذا كانت نسبة زيادة الطلب أكبر من نسبة زيادة العرض ، أو تؤدي إلى انخفاض السعر إذا كانت نسبة زيادة الطلب أقل من نسبة زيادة العرض" .

٣-٤ أنواع الطلب وأنواع العرض

أولا : أنواع الطلب

هناك فى الواقع أنواع ثلاثة للطلب على السلع :

- الطلب المتصل
- الطلب المتعدد
- الطلب المشتق

ولسوف نناقش كلا منها فيما يلى :

(١) الطلب المتصل (السلع المكملة)

نحن نعلم من تحليلنا السابق أن أية سلعة اقتصادية ، ذات سعر مقرر فى السوق ، تتسم بصفتين متلازمتين : صفة المنفعة وصفة الندرة النسبية ، كما نعلم أنه ما دامت السلعة ذات ندرة نسبية وذات منفعة اقتصادية ، فإنها تشبع حاجة إنسانية معينة . غير أن هذا الإشباع يعكس فكرة الطلب عليها من جانب المشترين أو المستهلكين ، كما أن هذه الندرة النسبية تعكس فكرة عرضها من جانب المنتجين أو البائعين . ومع ذلك فهناك سلع يتلازم الطلب عليها مع الطلب على سلع أخرى ، بحيث إنه إذا زاد الطلب على السلعة الأصلية ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملة لها ، أى المتلازمة معها فى أغراض الاستهلاك تبعا لذلك .

هناك مثلا طلب متصل على السيارات والبنزين ، وعلى البن والسكر، وعلى البيض والزبدة . ولو حدث مثلا أن أصبحت إحدى السلعتين أرخص سعرا (بسبب الزيادة فى عرضها مع ثبات ظروف الطلب عليها) لأدى ذلك إلى الزيادة فى الطلب على السلعة المكملة الأخرى . كذلك فلو حدث أن أصبحت إحدى السلعتين أغلى سعرا (بسبب النقص فى عرضها مع ثبات ظروف الطلب عليها) لأدى ذلك إلى النقص فى الطلب على السلعة المكملة الأخرى . ونخلص من هذا التحليل إلى القواعد الأربع الأتية :

القاعدة الأولى

"إذا زاد الطلب على سلعة ما ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملة لها" .

(مثال ذلك : زيادة الطلب على السكر كسلعة مكملة تجاوبا مع زيادة الطلب على البن) .

القاعدة الثانية

"إذا نقص الطلب على سلعة ما ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة المكملة لها" .

(مثال ذلك : نقص الطلب على الزبدة كسلعة مكملة تجاوبا مع نقص الطلب على البيض) .

القاعدة الثالثة

"إذا زاد عرض سلعة ما ، مع ثبات ظروف الطلب عليها ، فانخفض سعرها وزادت الكمية المطلوبة منها تبعا لذلك ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملة لها" .

(مثال ذلك : زيادة الطلب على البنزين كسلعة مكملة تجاوبا مع انخفاض أسعار السيارات نتيجة لزيادة المعروض منها مع ثبات ظروف الطلب عليها) .

القاعدة الرابعة

"إذا نقص عرض سلعة ما ، مع ثبات ظروف الطلب عليها ، فارتفع سعرها ونقصت الكمية المطلوبة منها تبعا لذلك ،لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة المكملة لها" .

(مثال ذلك : نقص الطلب على البنزين كسلعة مكملة تجاوبا مع ارتفاع أسعار السيارات نتيجة لنقص المعروض منها مع ثبات ظروف الطلب عليها) .

(٢) الطلب المتعدد

ويكون الطلب على السلع متعددا ، إذا كان هذا الطلب منطويا على إشباع أغراض استهلاكية متعددة . لنضرب مثلا على ذلك بالكهرباء ، إذ إن الطلب عليها طلب متعدد ، لأن استخدامها هو فى أغراض متعددة كالإضاءة والتدفئة والطهى وإدارة الأجهزة الكهربية المنزلية ، فضلا عن إدارة المولدات الكهربية فى صناعات عديدة مختلفة . ولذلك إذا احتاج المستهلكون إلى مزيد من الكهرباء لأغراض الإضاءة ، لأدى ذلك إلى قلة الوحدات الكهربية المتيسرة للأغراض الأخرى . ومن ثم فإن أية زيادة فى الطلب على سلعة ما فى استعمال معيَّن سوف تؤدى إلى النقص فى عرض هذه السلعة فى الاستعمالات البديلة الأخرى ، وهذا من شأنه أن يفضى إلى ارتفاع أسعارها فى جميع الاستعمالات بلا استثناء .

هذا بالنسبة لسلعة استهلاكية كالكهرباء ، أما بالنسبة لسلعة إنتاجية كخدمة العمل مثلا ، فإننا نجد أيضا أن الطلب عليها - فى كثير من الأحيان- طلب متعدد . لنضرب مثلا بخدمة عمل المهندسين ، وهنا نجد أن

الطلب على خدماتهم طلب متعدد من جانب كل الصناعات التى يمكن توظيفهم فيها. ومن هنا إذا زاد الطلب على خدمة هذه الفئة من العمال الهندسيين فى الصناعات الكهربية ، لأدى ذلك إلى ندرة خدماتهم فى مجموعة الصناعات الهندسية الأخرى ، مما يدعو إلى ارتفاع أجورهم فى الصناعات الكهربية وفى جميع هذه الصناعات الأخرى ، ونخلص من هذا التحليل إلى القاعدة الآتية :

"إن الزيادة فى الطلب على سلعة ما – سواء كانت سلعة استهلاكية أو خدمة إنتاجية – فى استعمال معيَّن ، قد يؤدى إلى النقص فى عرض هذه السلعة فى جميع الاستعمالات البديلة الأخرى ، مما يؤدى بدوره إلى ارتفاع سعر هذه السلعة فى جميع الاستعمالات ، والعكس صحيح" .

(٣) الطلب المشتق

غير أن الطلب على بعض السلع مشتق من الطلب على سلع أخرى. لنضرب مثلا على ذلك بصناعة الخبز ، فلا يمكن أن نتصور أحدا من الناس يطلب القمح لذاته ، بل إننا نطلبه ـ فى الواقع ـ من أجل صنع الدقيق . كذلك فإننا لا نطلب الدقيق لذاته ، بل إننا نطلبه من أجل صنع الخبز . ومن ثم يمكن القول بأن الطلب على القمح مشتق من الطلب على الدقيق ، وأن الطلب على الدقيق مشتق من الطلب على الخبز . كذلك فإن الطلب على الحديد الزهر مشتق ـ فى الواقع ـ من الطلب على الصلب ، بيد أن الطلب على الصلب مشتق من الطلب على منتجات الصلب التى تشبع أغراض الاستهلاك.

وتتضح فكرة الطلب المشتق ، لو أننا تفهمنا جيدا سير العملية الإنتاجية من بدايتها إلى نهايتها ، إذ لا يمكن صنع أية سلعة استهلاكية أو ممنَج نهائى ، إلا إذا مرت عملية الصنع بمراحل إنتاجية متعاقبة ، كل مرحلة منها تنتهى بمنتَج وسيط يسهم فى صنعه بعض عناصر الإنتاج . بعبارة أخرى : إن العملية الإنتاجية تتضمن سلسلة من المنتجات الوسيطة لا تصل إلى نهايتها إلا بإنتاج المنتَج النهائى . وعلى ذلك فإن الطلب على أى منتَج وسيط مشتق من الطلب على المنتَج الوسيط الذى يليه فى سير العملية الإنتاجية ، كما أن الطلب على أى منتَج من هذه المنتجات الوسيطة مشتق من الطلب على المنتَج النهائى .

من ناحية أخرى ، فإن العملية الإنتاجية تبدأ فى طرفها الأول بعناصر إنتاجية وتنتهى فى طرفها الأخير بمنتَج نهائى معيَّن . غير أنه لما كانت أية عملية إنتاجية تتطلب استخدام بعض عناصر الإنتاج ، فإن الطلب

على هذه العناصر مشتق من الطلب على المنتَج النهائى الذى تسهم (هذه العناصر) فى إنتاجه .

وفى ضوء هذا التحليل ، نخلص إلى أن الطلب المشتق على بعض السلع يتغير فى اتجاه واحد – سواء بالزيادة أوبالنقصان – مع الطلب (على السلع) الذى ينشأ عنه هذا الطلب المشتق . مثال ذلك : إن زيادة الطلب على منتجات الصلب (طلب أصلى) يؤدى إلى زيادة الطلب على الحديد الزهر (طلب مشتق) . كما أن نقص الطلب على الخبز (طلب أصلى) يؤدى إلى نقص الطلب على القمح (طلب مشتق) . ومن ثم يفضى هذا التحليل إلى القاعدة الآتية :

"إذا زاد الطلب على سلعة ما لأدى ذلك إلى زيادة الطلب المشتق على سلعة أخرى" ، والعكس صحيح" .

ثانيا: أنواع العرض

وإلى جانب ماقدمناه عن الأنواع الثلاثة للطلب على السلع ، ونعنى بها الطلب المتصل ، والطلب المتعدد ، والطلب المشتق ، فهناك أيضا نوعان من العرض : العرض المتصل والعرض المتعدد .

(١) العرض المتصل

هناك من السلع ما لا يمكن إنتاجه إلا إذا كان مرتبطا بإنتاج سلعة أخرى ، فلا يمكن مثلا إنتاج بذرة القطن إلا بإنتاج القطن ، أو إنتاج الصوف إلا بتربية الأغنام . ومن هنا يمكن القول بأن العرض فى هذه الحالة أو تلك هو عرض متصل ، بمعنى أن عرض أو إنتاج إحدى السلعتين (القطن مثلا) لابد أن يكون بطبيعته متصلا بعرض أو إنتاج السلعة الأخرى (بذرة القطن مثلاً). بعبارة أخرى : إن عرض السلع لا يكون متصلا إلا إذا كانت سلعة ما هى المنتَج الثانوى لسلعة أخرى، بحيث إن زيادة عرض إحداهما لا تتحقق إلا بزيادة عرض الأخرى ، أو أن نقص عرض إحداهما لايتحقق إلا بنقص عرض الأخرى .

ومن ثم إذا كانت هناك زيادة فى الطلب على سلعة ما ذات عرض متصل بسلعة أخرى ، ثم أدت هذه الزيادة فى الطلب على السلعة الأولى إلى زيادة عرض هذه السلعة ، فلابد أن يؤدى ذلك بدوره إلى زيادة عرض السلعة الثانية . وبما أن زيادة عرض السلعة الثانية قد لا يكون مصحوبا بزيادة الطلب عليها ، فلابد أن يميل سعرها إلى الانخفاض . كذلك فإن أى نقص فى الطلب على السلعة الأولى سوف يؤدى ، فى النهاية ، إلى ميل سعر السلعة الثانية إلى الإرتفاع . ومن ثم تخلص إلى القاعدة الآتية :

"إذا كان عرض سلعة ما متصلا بعرض سلعة أخرى ، فإن الزيادة فى الطلب على إحدى السلعتين قد يؤدى - فى النهاية - إلى انخفاض سعر السلعة الأخرى ، والعكس صحيح" .

غير أنه لم نصل إلى هذه النتيجة إلا على أساس افتراض أن الزيادة فى إنتاج إحدى السلعتين لابد أن تستتبع زيادة مناظرة فى إنتاج السلعة الأخرى ، فلا يمكن مثلا إنتاج المزيد من الصوف إلا إذا كان مقرونا بتربية المزيد من الأغنام . ولكن إذا أمكن بسهولة تغيير النسبة بين الصوف ولحم الضأن فى تربية الأغنام ، فقد تنعكس هذه النتيجة ، إذ يمكن زيادة إنتاج الصوف على حساب لحم الضأن فى هذا الفرع من تربية الحيوان ، ومن ثم يصبح لحم الضأن أندر نسبيا وأغلى سعرا .

(٢) العرض المتعدد (السلع البديلة)

وأخيرا يقال إن عرض السلع متعدد ، إذا كانت هذه السلع بديلة لبعضها البعض ، فالشاى والبن مثلاً سلعتان تشبعان حاجة إنسانية معيَّنة ، فإذا استخدمنا إحدى هاتين السلعتين ، فقد نستغنى بها عن السلعة الأخرى فى إشباع نفس هذه الحاجة . وبناء عليه إذا انخفض سعر إحدى السلعتين البديلتين ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة البديلة الأخرى ، أما إذا ارتفع سعر إحدى السلعتين البديلتين ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة الأخرى .

وفى ضوء هذا التحليل ، يمكن أن نضع القاعدة الآتية :

"إذا انخفض سعر سلعة ما ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة البديلة لها ، أما إذا ارتفع سعر سلعة ما ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة لها" .

* * *

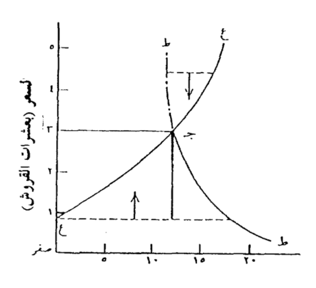
ملحق

الفصل الثالث

تفاعل قوى العرض والطلب بيانيا

يمكن أن نتعرف الآن على العرض البيانى لتحديد سعر أية سلعة فى سوقها الخاص . ذلك أن سعر التوازن ـ أى السعر الذى يستمر طويلا فى السوق ـ هو ذلك السعر الذى تتعادل عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من سلعة ما فى سوق هذه السلعة . ونجد فى الجدول السابق رقم (٥) أن ٣٠ قرشا للكيلو من القمح هو السعر الذى يحقق التعادل بين الكمية المطلوبة (١٢مليونا من الكيلوات شهريا) وبين الكمية المعروضة (١٢مليونا من الكيلوات شهريا) من القمح فى السوق . وهنا يمكن القول : إن السعر فى وضع توازنى ، إذ إنه لا يميل إلى الإرتفاع أو إلى الانخفاض ، أما انعدام ميله إلى الارتفاع أو الانخفاض فيرجع ـ بطبيعة الحال ـ إلى تعادل قوى العرض مع قوى الطلب ، أى تعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من هذه السلعة فى السوق ، ولذلك يسمَّى هذا السعر "**بسعر التوازن**".

ونخلص من هذا التحليل إلى فكرة عامة ، وهى : إن أحوال اختلال التوازن فى السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فإن تغلبت قوى العرض على قوى الطلب ، أى زادت الكمية المعروضة على الكمية المطلوبة فى السوق ، عند سعر معيَّن ، فإن هذا السعر يميل إلى الانخفاض. أما إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أى زادت الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة فى السوق فإن هذا السعر يميل إلى الارتفاع. أما إذا تعادلت هاتان القوتان عند سعر معيَّن ، فإن هذا السعر يثبت عند المستوى الذى يكون قد بلغه فعلا، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض .



الكمية المطلوبة والمعروضة من القمح

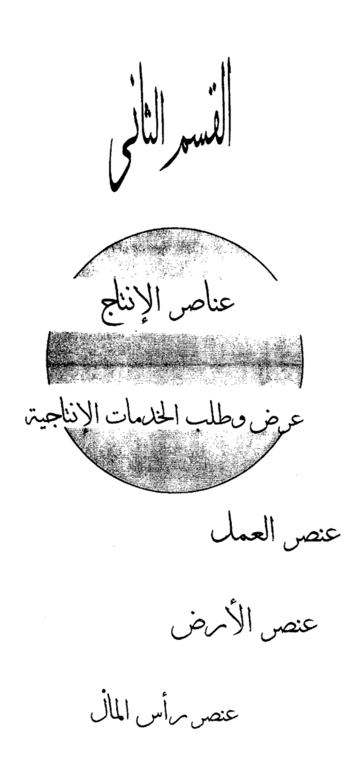
ويلاحظ أن نقطة تقاطع منحنى الطلب ط ط ومنحنى العرض ع ع ، وهى النقطة جـ تعبر بيانياً عن وضع التوازن كما أوضحه آنفاً الجدول رقم ٥ (سعر التوازن ٣٠قرشاً والكمية التوازنية ١٢مليون كيلو من القمح شهرياً) .

ويدل الشكل السابق رقم (٣) على نفس النتيجة التى استخلصناها حول سعر التوازن من جدول رقم ٥ للعرض والطلب على القمح ، حيث أن منحنى الطلب ومنحنى العرض قد وضعا معا فى شكل واحد ، وهما يتقاطعان عند النقطة جـ التى تعبِّر بيانيا عن كمية وسعر التوازن ، إذ إنه إذا كان سعر السوق أكثر ارتفاعا من سعر التوازن ، فإن الخط المتقطع يدل على زيادة العرض على الطلب ، كما يدل السهم الهابط على الاتجاه الذى يتحرك نحوه السعر بسبب تنافس البائعين على البيع . أما إذا كان سعر السوق أكثر انخفاضا من سعر التوازن ، فإن الخط المتقطع يدل على الزيادة فى الطلب على العرض ، كما يدل السهم الصاعد على الاتجاه الذى يتحرك نحوه السعر بسبب تنافس المشترين على الشراء . أما عند النقطة جـ هناك ثمة تعادل بين القوى المؤثرة على السعر ـ وهى قوى الطلب وقوى العرض ـ وهنا يثبت السعر عند هذا المستوى ، بمعنى أنه يغدو مستقرا فى هذا الوضع ، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض ، بما ينطوى عليه ذلك من معنى التوازن الاقتصادى . إذ نعنى بالتوازن ـ فى التحليل الاقتصادى ـ فكرة الاستقرار أو الثبات ، أو عدم قابلية أية كمية اقتصادية ـ ولتكن سعر سلعة ما فى مثل هذه الحالة ـ إلى التغير صعودا أو هبوطا .

وبالتعرض لتكرار الخطأ فى سبيل هذه المحاولة ، وبالتذبذب حول مستوى التوازن قبل أن يستقر السعر نهائيا عند هذا المستوى الذى تتعادل عنده قوى العرض وقوى الطلب ، أى تعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من هذه السلعة فى السوق .

* * *

القسم الثاني



عنصر العمل

عنصر الأرض

عنصر رأس المال

عنصر التنظيم

القسم الثانى

الفصل الرابع

عنصر العمل

عندما ننتقل الآن بنطاق الدراسة الاقتصادية إلى دراسة الوحدات الاقتصادية ككل ، بما ينطوى عليها من دراسة ماهو معروف بالمتغيرات الاقتصادية الكلية ، فإن مثل هذه الدراسة تُعرف باسم "الاقتصاد الكلى" القائم على التحليل "الماكرو اقتصادى" ، تمييزا لها عن الدراسة التى تُعرف بإسم "الاقتصاد الجزئى" القائم على التحليل "الميكرو اقتصادى" الذى ينسحب إلى تحليل سلوك وحدة اقتصادية واحدة فى المجتمع . ومن أمثلة "الاقتصاد الكلى: الناتج القومى ، الدخل القومى ، الإنفاق القومى ، الاستهلاك الكلى ، الادخار المحلى ، الاستثمار الكلى الخ .

تمهيد : سيناريو توزيع الدخل القومى وظيفياً

وغنى عن القول فإن المهمة الأولى فى دراستنا للاقتصاد الكلى هى مناقشة موضوع توزيع الدخل القومي ، أو بالأحرى البحث فى كيفية حصول المستهلكين على النقود التى يمكنهم بموجبها أن يشتروا مايبتغون من سلع وخدمات . هناك ، فى الواقع ، فرع من فروع علم الاقتصاد هو الذى يتناول هذا الموضوع بالدراسة ويُعرف "بالتوزيع" . وفى المعنى الاقتصادى فإن التوزيع كظاهرة اقتصادية لا يعنى النقل المادى للسلع كما قد يتبادر إلى الذهن لأول وهلة ، بل يعنى تخصيص القيمة الكلية للسلع والخدمات المنتَجة داخل المجتمع ، خلال فترة معينة من الوقت ، بين أولئك الذين أسهموا فى إنتاج هذا الناتج ، وهم أصحاب عناصر الإنتاج الأربعة : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم .

وكما أوضحنا فيما سبق ، فإن هذه العناصر الأربعة فى أى مجتمع تتضافر لإنتاج مجموع كلى من السلع والخدمات . ومن ثم فكل عنصر من هذه العناصر يستأهل ، بطبيعة الحال ، نصيبا من القيمة الكلية لتلك السلع والخدمات . ويصف الاقتصادى هذه القيمة الكلية باسم "صافى الناتج القومى" الذى توزَّع قيمته على أصحاب عناصر الإنتاج الأربعة المعروفة فى شكل عوائد أو دخول ، وهم أصحاب عنصر الأرض وعنصر العمل وعنصر رأس المال وعنصر التنظيم . أما مجموع هذه الدخول المستمدة من قيمة صافى الناتج القومى خلال فترة معيَّنة من الوقت (هى عادة فترة العام) فهو مايسمَّى "الدخل القومى" .

سيناريو توزيع الدخل القومى كعوائد أو دخول لعناصر الإنتاج

عناصر الإنتاج		الإنتاج والتوزيع		العوائد (الدخول)
الأرض	←	صافى الناتج القومى	→	الريع
العمل	←	أو	→	الأجور
رأس المال	←	الدخل القومى	→	الفوائد
التنظيم	←		→	الأرباح

المشكلة الآن هى أن نكتشف أى المبادئ هى التى تنظم تقسيم هذا الناتج القومى الصافى ، أو مايسمَّى "الدخل القومى" بين العناصر الأربعة للإنتاج . إن الأنصبة التى تذهب إلى أصحاب عناصر الإنتاج : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ، هى المعروفة على التوالى باسم "الريع" و"الأجور" و"الفوائد" و"الأرباح" ، كما هو موضح بالسيناريو السابق . وسوف نبحث أولا فى الأجور ، أى مايُدفع من قيمة الناتج القومى الصافى نظير استخدام عنصر العمل ، فالأجور هى "سعر خدمة" هذا العنصر :

يتسلم الأفراد نصيبهم من الدخل القومى فى شكل أجور ، وهو مصطلح يُستخدم فى الاقتصاد ليعنى أى شكل من أشكال المكافأة عن العمل ، أى الخدمة المشتقة من الجهد الإنسانى . إن عامل البناء ، أو سائق الشاحنة ، أو البائع فى المتجر ، أو المعلم فى المدرسة ، أو الصراف فى البنك ، أو أحد أصحاب المهن الحرة كالطبيب أو المهندس أو المحامى أو المحاسب ، وجم غفير من الأفراد الآخرين فى المجتمع يتسلمون الأجور كمكافأة لهم مقابل الإسهام فى الإنتاج بجهودهم المبذولة ، ذهنية أو يدوية (أى "بالذهن" أو

"باليد") . ورغم أن التسميات التى تُطلق علىالأجور - بالنسبة لطبقات معيّنة من المجتمع - توحى بأنها تسميات منطوقة على قدر كبير من التبجيل (أى "الراتب" أو "الأتعاب" أو "المعاش") ، فإن طبيعة كل هذه التسميات هى نفس طبيعة الأجور ، وليس هناك من مبدأ مختلف له دخل فى تحديدها .

٤-١ طرق دفع الأجور

وثمة طريقتان رئيسيتان فى دفع الأجور لعنصر العمل وهما:

- دفع الأجور بالوحدة الزمنية .
- دفع الأجور بالقطعة .

(١) دفع الأجور بالوحدة الزمنية

بناء على هذه الطريقة تُدفع الأجور على أساس طول معيَّن للعمل. الوقت : ساعة ، يوم ، أسبوع ، شهر أو سنة . وتُطبَّق هذه الطريقة عادة فى تلك المهن كالنقل ، والعمل المكتبى ، والزراعة ، حيث يصعب ، أو ربما يستحيل ، قياس كمية ونوعية العمل ، أو حيث يختلف العمل كثيرا بين مختلف العمال . كما تُطبق هذه الطريقة فى تلك المهن حيث قد تتسبب السرعة التى لا مبرِّر لها فى فقد أو تلف الناتج أو الأدوات أو الآلات المستخدمة فى مثل أعمال الفنون ، أو قطع الماس ، أو صناعة الساعات دقيقة الصنع .

وحيثما تُدفع الأجور بالوحدة الزمنية ، فإن الكثير يتوقف على أمانة ولاء العامل ، وعلى فاعلية الإشراف والرقابة . وسواء اشتغل العامل بسرعة أو ببطء ، وسواء عمل جيدا أو رديئا ، فإنه يتقاضى المعدَّل المتفق عليه للأجور . وفى العادة فإن العامل الذى يتقاضى أجره بوحدة الزمن يؤدى عمله الذى يشغف به أداء جيدا . وإذ يقدِّر صاحب العمل هذه الحقيقة ، فإنه يعتمد على أن العامل يبذل قصارى جهده فى أداء عمله ، ويدفع له الأجر بناء على ذلك.

(٢) دفع الأجور بالقطعة

وأما عن دفع الأجور بالقطعة ، فإنه يأخذ شكل دفع تخصيصى لوحدة معيَّنة من الناتج ، مثل دفع عدد معيَّن من وحدات النقود عن كىّ حلة من الملابس أو إصلاح زوج من الأحذية . وبموجب هذه الطريقة يتقاضى العامل أجره حسب ماينتجه ، وكلما كان أسرع فى أدائه لعمله ، زاد عدد الوحدات التى ينجزها ، وزاد بالتالى مايتقاضاه من أجر ، الأمر الذى يحفز

العامل إلى أن ينحو نحو أداء العمل غير المتقن . ولذلك فإن هذه الطريقة تُطبق عادة فى تلك الصناعات التى يمكن فيها للناتج الفردى أن يقاس بسهولة وسرعة ، وأن يخضع للتفتيش ، كما هو الحال فى صنع القمصان أو الأحذية، وفى الصناعات المشتغلة بالمعادن حيث تكون المنتجات نمطية عادة، وحيث لا يكون الامتياز فى النوعية هو الاعتبار الأول .

ومن الناحية العملية ،فإن ثمة علاقة واضحة بين معدَّلات الأجور بالقطعة وبين معدَّلات الأجور بالوحدة الزمنية . إذ لا يمكن تحديد معدَّلات الأجور بالقطعة إلا عندما يكون معلوما على وجه التقريب تلك الفترة الزمنية التى سوف يستغرقها عامل يكسب أجرا معيَّنا فى أداء عملية صنع معيَّنة أو إنتاج سلعة معيَّنة . كذلك فإنه لابد لمعدلات الأجور بالقطعة أن تتحدَّد بحيث يكسب العامل حدا أدنى معيَّنا لأجر يوم عمل . إذ من الواضح أن هذه المعدَّلات قد لا تكون مقبولة من جانب العامل الأجير ، لو أنها تحدَّدت عند مستوى هو من الانخفاض بحيث لا يمكن للعامل أن يكسب أجرا معقولا. هذا بينما قد تكون هذه المعدَّلات ضربة قاضية على صاحب العمل لو أنها تحدَّدت عند مستوى بالغ الارتفاع . وفى الجانب الآخر ، لابد أن ينبنى معدَّل الأجر بالوحدة الزمنية ـ بصورة مباشرة أو غير مباشرة ـ على متوسط مقدار العمل الذى يمكن للعامل أن يؤديه ـ أو يحتمل أن يؤديه ـ فى وقت معيَّن بالذات .

٤-٢ الأجور النقدية والأجور الحقيقية

تجدر الإشارة إلى أن الأجر المدفوع للعامل ـ أيا كانت طريقة حسابه ـ لن يكون قط المؤشر الحقيقى على وضعه الاقتصادى . ذلك أن العامل الأجير ، الذى يذكر أنه يكسب مائة جنيه مثلا كل أسبوع ، لا يذكر كل شئ عن مدخولاته ، ولكى نأخذ صورة حقيقية عن مدخولات هذا العامل، لابد أن نعرف أشياء أخرى عديدة . لابد أن نعرف ما إذا كان عمله متقطعا أم منتظما ، لطيفا أم كريها . كما لابد أن نعرف طول يوم العمل ، وطبيعة هذا العمل ، وأثره على صحته وقوته البدنية ، أى ما إذا كان من المحتمل لحياته العاملة أن تكون طويلة أو قصيرة . هذا فضلا عن معرفة توقعات نجاحه فى عمله ، وما إذا كانت هناك إمكانية الإضافة إلى مدخولاته عن طريق العمل أوقاتا إضافية .

وسوف نناقش فيما يلى ثلاثة مؤشرات عن الأجر الحقيقى : القوة الشرائية ، والمزايا الصافية من العمل ، ودخل الرفاهة :

(١) القوة الشرائية للأجر النقدى انعكاس للأجر الحقيقى

للحكم على ما إذا كانت مدخولات عامل ما مرتفعة أم منخفضة ، لابد أن نعرف أيضا شيئا عن القوة الشرائية للأجر النقدى الذى يكسبه العامل. إن مائة جنيه مكتسبة فى وقت ما ، أو فى مكان ما ، عندما أو حيثما تكون السلع الغذائية والضروريات الأخرى رخيصة جدا ، تمثل أجرا "حقيقيا" أكثر ارتفاعا من مائة جنيه مكتسبة فى وقت ما ، أو فى مكان ما ، عندما أوحيثما تكون السلع الغذائية والضروريات الأخرى غالية الثمن جدا .

(٢) المزايا الصافية من العمل انعكاس للأجر الحقيقى

كما أن الدخل الحقيقى للعامل يتكون من مجمل المزايا الصافية التى يحصل عليها من وظيفته . إذ أن بعض العمال يتقاضون جزءا من أجورهم فى صورة عينية (لانقدية) . مثال ذلك أن رئيس الخدم فى أحد المساكن الفاخرة يتلقى عادة - بالاضافة إلى أجره النقدى - إقامة مجانية ، وإضاءة مجانية ، وطعاما مجانيا ، بل وكساء مجانيا فى بعض الأحيان . كذلك فقد يحصل بعض العمال على تسهيلات خاصة لشراء السلع التى يساعدون فى بيعها أو انتاجها ، كما هو الحال بالنسبة للعاملين فى المتاجر ، إذ يحصلون على خصم عن مشترياتهم من المتاجر التى يعملون بها . كما أن عمال المناجم يحصلون عادة على الفحم بلا مقابل أو بأسعار منخفضة ، وأن عمال النقل بالسكك الحديدية يتلقون عادة تصاريح مجانية لهم ولأسرهم أو تصاريح بأسعار رخيصة لتذاكر السفر بالسكك الحديدية . ونفس الوضع ينطبق على المضيفين والمضيفات والعاملين والعاملات بالخطوط الجوية وشركات الطيران المدنى. وفى بعض الأعمال أيضا يمكن الحصول على دخل إضافى فى وقت الفراغ ، كما هو الحال بالنسبة للمعلمين فى المدارس الذين يمكنهم أن يعطوا دروسا خصوصية للتلاميذ ، أو يفتحوا مدارس ليلية لهم فى غير أوقات ساعات الدراسة بالمدارس . إنما يلاحظ أن العامل المكتبى قد يتلقى أجرا نقديا أكثر انخفاضا من أجر العامل اليدوى ، إلا أن العمل الذى يؤديه العامل المكتبى أنظف وأقل عناء ، فضلا عن أنه يضفى عليه مكانة اجتماعية لا تتوافر للعامل اليدوى .

(٣) دخل الرفاهة إضافة إلى الأجر الحقيقى

وبالإضافة إلى مثل هذه الحالات الخاصة ، لابد من الأخذ بعين الاعتبار - عند حساب الدخل الحقيقى لأفراد الطبقة العاملة فى المجتمع - أن هؤلاء الأفراد يتلقون الكثير من "دخل الرفاهة" ، وهو ذلك الدخل الحقيقى الذى يتمثل فيما توفره الدولة من الخدمات الاجتماعية ، مثل خدمات التعليم المجانى ، وخدمات الصحة العامة ، وخدمات التأمينات الاجتماعية فى حالات المرض وإصابات العمل والبطالة ، وفى حالة بلوغ سن التقاعد .

٣-٤ التفاوت فى الأجور

وعندما نكون قد أخذنا هذه العوامل فى الاعتبار (القوة الشرائية للأجر النقدى ، والمزايا الصافية من العمل ، ودخل الرفاهة) ، يمكن أن نجرى تعديلا مناسبا لقيمة الأجور التى يتقاضاها العامل الأجير فى معناها "الحقيقى" (الأجر الحقيقى للعامل إجمالا) . ولكن حتى الآن لسنا فى وضع نعرف معه لماذا تختلف الأجور بين مختلف الصناعات ، بل وحتى فى ذات الصناعة فى مختلف أرجاء المجتمع . لماذا يتقاضى العامل الزراعى أجرا أقل من أجر السباك مثلا ؟ ولماذا يتلقى العمال المهرة عادة أجورا أعلى من أجور العمال غير المهرة ؟ ولماذا يتقاضى عمال الطباعة فىالعاصمة أجورا أعلى من نظرائهم فى الأقاليم ؟

هذه كلها تساؤلات تدفعنا إلى البحث فى أسباب مثل هذا التفاوت فى أجور الطبقات العاملة . وعندما نتمعن فى الأمر ، نرى أن نقييم المجتمع لعمل عامل ما أعلى من تقييمه لعمل عامل آخر . نحن نرى مثلا أن المجتمع يدفع عادة أجرا ضئيلا لجامع القمامة ، ولكنه يعطى معدًلا مرتفعا للأجر إلى الجراح الماهر أو المهندس البارع . بل وداخل الحرفة الواحدة ، قد تكون الفوارق فى القدرات الشخصية مسئولة عن التفاوت فى الأجور ، حيث لابد أن نتوقع للطبيب الإخصائى الأكثر مهارة أن يكسب أجرا أكبر من أجر زميله طبيب الامتياز الأقل مهارة . ولكن هذا لا يفسِّر التفاوت فى الأجور فيما بين مختلف الحرف ولتفسير هذا التفاوت ، ينبغى أن نكتشف كيف تتحدَّد أجور الفئات المختلفة من العمال .

٤-٤ كيف تتحدَّد الأجور؟

إن أجر العمل أى قيمة العمل ـ مثل كل القيم الأخرى ـ يتحدَّد حسب ***القوانين العامة للعرض والطلب*** ،إذ تميل الأجور إلى المستوى الذى يصبح عنده الطلب على العمل وعرض العمل فى وضع توازنى . وفى أية لحظة من الوقت ، إذا ارتفع معدَّل الأجور لأنواع معيَّنة من العمل ، فإن الطلب عليها من جانب أصحاب الأعمال سوف يميل إلى الانكماش ، بينما يميل عرض هذه الأنواع من العمل إلى التوسع ، إذ يحاول المزيد من القوى العاملة الدخول إلى المهنة . من ناحية أخرى ، إذا انخفض معدَّل الأجور فى مهنة معيَّنة ، فسوف يترك العمال المهنة توجها إلى مهنة أخرى ، بينما يميل أصحاب الأعمال إلى توظيف المزيد من العمال لكى يجنوا ثمرة هذا المعدَّل المنخفض للأجور . بعبارة أخرى فإن انخفاض سعر (أجر) العمل يدعو إلى زيادة الكمية المطلوبة من العمل (من جانب أصحاب الأعمال) وإلى نقص الكمية المعروضة من العمل (من جانب العمال) . وعلى العكس فإن ارتفاع سعر (أجر) العمل يدعو إلى نقص الكمية المطلوبة من العمل وإلى زيادة الكمية المعروضة من العمل . ومن هنا يتضح أن استجابة الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من العمل للتغيرات فى سعر (أجر) العمل هى على غرار استجابة الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من أية سلعة للتغيرات فى سعر هذه السلعة على نحو ما أوضحناه فيما سبق عند شرح قوانين العرض والطلب.

(١) العلاقة بين الأجور والإنتاجية الحدية فى جانب الطلب على العمل

فى جانب الطلب (أى جانب صاحب العمل) تتحدَّد الأجور "بالإنتاجية الحدية للعمل" . إذ بالنسبة لعنصر العمل ـ كما هو الحال بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى ـ فإن إنتاجية كل وحدة إضافية موظَّفة من العمل ، فى أى نوع من الإنتاج ، تتناقص بعد بلوغ نقطة معيَّنة تطبيقا لقانون الغلة المتناقصة السابق الإشارة إليه.

ولنبحث الآن فى وضع أحد أصحاب الأعمال الذى يقوم بتوظيف الأفراد للعمل فى مصنعه ، استرشاداً بما يحققه كل عامل إضافى من إضافة إلى الناتج الكلى من السلعة (أو ما تُسمَّى بالناتج الحدى) . وهنا نلاحظ أنه – بعد نقطة معيَّنة – يضيف كل عامل إضافى ، موظَّف فى المصنع ، كمية إلى الناتج الكلى من السلعة (الناتج الحدى لهذا العامل) أقل من الكمية التى يضيفها العامل السابق (الناتج الحدى للعامل السابق) . ويستمر الوضع كذلك

إلـى حيـن الوصـول إلـى المرحلـة التـى لا يضيـف عندهـا العـامل الأخـيـر ، الموظّف فـى المصنـع ، إلا الكميـة مـن السـلعة التـى تكـاد أن تتعـادل قيمتهـا السوقية (أى قيمة الناتج الحدى للعامل الأخير) مع الأجر المدفوع لـه . ومـن الواضح أنه ليس من المجزى لصاحب العمل أن يوظّف مزيدا من العمال بعد هذا العامل "الحدى" ، وأن القيمة السوقية للكمية التي ينتجهـا العـامل "الحـدى" من السلعة هي قيمة "الناتج الحدى" التي تتعادل مع أجـر العـامل الحـدى ، أو مايسميها الاقتصاديون "الإنتاجية الحديـة الايراديـة" (الإنتاجيـة الحديـة معبّرًا عنها تعبيرا نقديا) .

وبما أن صـاحب العمـل يدفـع أجـورا متسـاوية لكـل العمـال مـن فئـة معيَّنة، فإنه يستتبع ذلك أن أجور كـل العمـال فـى أيـة فئـة مـن العمـل تعـادل "الإنتاجية الحدية الإيرادية" لذلك العمل ، أى قيمـة النـاتج الإضـافى (الحـدى) الذى يتحقق من توظيف العامل "الحدى " (الأخير) الذى يكاد يستأهل توظيفه.

كذلك فإن المنافسة بين أصحاب الأعمال على مورد معيَّن من العمـل تمهد السبيل لهذا التوازن بين الأجور والإنتاجية الحديـة للعدد الموظّـف مـن العمال . بعبارة أخرى : إن الطلب علـى العمـل مـن فئـة معيَّنـة فـى صناعـة معيَّنة يتحدَّد بالطلب الكلي علي هذا العمل مـن جـانب كـل أصحـاب الأعمـال في هذه الصناعة . وإذا كـان معدَّل الأجـر فـى مسـتوى أدنـى مـن الإنتاجيـة الحدية الإيرادية لقوة العمل لدى أى صاحب عمل من هؤلاء ، فسـوف يكـون من المجزى له أن يوظف المزيد من العمال . وعلـى ذلـك فـإن كـل صـاحب عمل سوف يحاول أن يوظّف ذلك العدد الذى تتعـادل عنـده الإنتاجيـة الحديـة الإيرادية مع الأجر السائد . والآن لوحدث أن هذا الطلب الكلـى علـى العمـل من فئة معيَّنة يربو على العرض الكلى للعمل المقدَّم عنـد ذلـك المسـتوى مـن الأجر ، فإن المنافسـة بيـن أصحـاب الأعمـال علـى هـذا المـورد المعيَّـن مـن العمل سوف يرفع من معدّل الأجـر .أمـا لـو أن العـرض الكلـى للعمـل يربـو على الطلب الكلى علـى العمـل عنـد مسـتوى معيَّـن مـن الأجـر ، فـإن معـدَّل الأجر سوف ينخفض بسبب المنافسة بين العمال الباحثين عن العمل .

والجدير بالذكر أن مبدا الإنتاجيـة الحديـة لا يتضمـن أن أى صـاحب عمل سوف يطرد العمال ،أو يوظّف المزيد من العمال ، حالمـا يكـون هنـاك تباين بين مستوى الأجور والإنتاجية الحدية الإيرادية ، وذلك لسببين :

- أولا : إنه ليس من السهل قياس الإنتاجية الحدية فى أى وقت ،
- ثانيا : إن طرد العمال قد يفضى إلى نوع من الخلل فى تنظيم المنشأة .

ومن هنا يمكن القول إن الإنتاجية الحدية مجرد "مرشد" لصاحب العمل بالنسبة للوقت الذى سوف يكون عنده من المربح له أن يجرى تغييرا فى قوة العمل ، وأن السرعة التى يتصرف على مقتضاها فى تغيير قوة العمل تتوقف على الظروف المحيطة بالمنشأة .

(٢) العلاقة بين الأجور والمستوى المعيشى للعمال فى جانب عرض العمل

أما فى جانب العرض (جانب العامل) فإن هناك حدا أدنى للأجر الذى سوف يقبله العامل ، وهذا الحد الأدنى للأجر يمثل تكلفة الحفاظ على مستواه المعيشى المألوف ، أى مقدار الضروريات ووسائل الراحة فى المعيشة والكماليات التى يعتاد على التمتع بها . وسوف يصرُّ العامل على هذا الحد الأدنى للأجر فى المدى الطويل وفى ظروف المنافسة . وعلى الرغم من أنه- بسبب تصرف أصحاب الأعمال - سوف تميل الأجور ، فى المدى القصير ، إلى التعادل مع الإنتاجية الحدية للعمل معبَّرا عنها تعبيراً نقديا (الإنتاجية الحدية الإيرادية) ، فلابد أيضا للأجور فى المدى الطويل أن تكون من الكفاية بحيث تحافظ على مستوى المعيشة الذى يعتاد عليه العمال ، وإلا فإن عرض ذلك النوع من العمل سوف يميل إلى التناقص ، حيث يترك العمال المهنة ويحاولون احتراف مهنة أخرى ، بينما لا يتشجع الشباب على دخول مثل هذه المهنة .

الآن فقد وضحت الرؤية تماما ، فالأجور هى "سعر" العمل الذى يتحدَّد بالطلب الكلي على العمل والعرض الكلي للعمل من فئة معينة- شأن العمل شأن أية سلعة متداولة فى السوق . وبهذه المثابة ، فإن الإنتاجية الحدية- كما تقاس بالعلاقة بين عرض العمل والطلب على العمل - قد تكون منخفضة أحيانا ومرتفعة أحيانا أخرى . إذ بالنسبة لبعض فئات العمل، حيث يكون هناك تزاحم على فرص العمل (كما هو الحال بالنسبة لوظائف العمالة غير الماهرة) ، فإن العامل يتقاضى أجرا مخفضا لأن الإنتاجية الحدية تميل إلى أن تكون منخفضة ، حيث يكون الطلب على العمل نادرا بالنسبة لعرض العمل . أما فى تلك الصناعات حيث يكون عرض العمل نادرا بالنسبة للطلب عليه (كما هو الحال بالنسبة لوظائف العمال المهرة) فإن العامل يتقاضى أجرا مرتفعا لأن الإنتاجية الحدية تكون مرتفعة .

ويمكن الآن أن نرى بوضوح لماذا يتلقى العمال المهرة أجورا أعلى من أجور العمال غيرالمهرة . أما السبب فى مثل هذا التفاوت فى أجور العمال فهو أن كثافة الطلب على خدمات العمال المهرة ، بالنسبة للعرض المتاح من هذه الخدمات ، أكبر من كثافة الطلب على خدمات العمال

غير المهرة بالنسبة للعرض المتاح من هذه الخدمات . بعبارة أخرى : إن الإنتاجية الحدية للعمال المهرة هى عادة أكبر من الإنتاجية الحدية للعمال غير المهرة .

٤-٥ المزايا الصافية وقيود المهنة إنعكاس للتفاوت فىالأجور

فى ضوء ماتقدم ، يمكن القول بأن التفاوت فى أجور مختلف فئات العمال ترجع أساساً إلى العلاقة بين الطلب على العمل لكل فئة وحجم كل فئة أى عرض العمل فى تلك الفئة . ولكن لو أمعنا الفكر ، فإن التفاوت فى الأجور قد يكون مرده إلى المزايا الصافية للمهنة أو إلى قيود المهنة ، مما يؤثر بدوره على جانبى الطلب على العمل والعرض للعمل فى أية فئة معيَّنة.

(١) المزايا الصافية

وإذا كانت المنافسة حرة تماماً ، فإن التفاوت فى الأجور يعكس تفاوتا فى "المزايا الصافية لكل مهنة" . هذه المزايا الصافية تتحدَّد بالعوامل التى سبق أن أشرنا إليها فى صدد مناقشة الأجور الحقيقية ، وهى طلاوة المهنة ، وتوقعات النجاح ، وطول يوم العمل . مثال ذلك أن العامل المكتبى فى مجال الخدمة المدنية قد يتقاضى أجرا أقل من أجر عامل المناجم ، لأن المزايا الصافية التى يتمتع بها العامل المكتبى من حيث طلاوة المهنة وتوقعات النجاح ، تعوِّضه عن هذا الانخفاض النسبى فى أجره النقدى ، بمعنى أن هذه المزايا هى بمثابة إضافة إلى أجره الحقيقى كما أسلفنا .

ومن الجلى أن هذه المزايا الصافية هى التى تحفز العامل المكتبى إلى البقاء فى مجال الخدمة المدنية ، حتى ولوكان على معرفة وثيقة بإمكانية ارتفاع أجره النقدى ، لو ترك هذا المجال ومارس العمل فى صناعة التعدين. ومن الجلى أيضا أن التفاوت فى الأجور ، تبعا للتفاوت فى المزايا الصافية لكل مهنة ، يمكن أن يصحَّح عن طريق تحركات العمل من مهنة إلى أخرى، بافتراض سهولة تنقل العمال فيما بين المهن المختلفة فى ظروف المنافسة .

(٢) قيود المهنة وعرض العمل

ومع ذلك فإن الحقيقة الماثلة للعيان هى أن المنافسة ليست حرة تماماً، وأن قيودا معيَّنة تُفرض على الدخول إلى مهن معيَّنة ، لأنه يتعين - لممارسة هذه المهن - تحمل أعباء مالية فى سبيل الحصول على المعرفة والمهارة الضرورية ، فضلا عن انفاق قدر من المال فى فترة الإنتظار قبل أن ترد المدخولات أو الأتعاب بعد اكتساب المهارة خلال فترة طويلة نسبيا

من الوقت (كما فى حالة الطبيب أو المهندس) . هذه الحواجز - المالية والزمنية -هى عادة من القوة بحيث تكفى للحيلولة دون تدفق موارد القوة العاملة إلى مثل هذه المهن بالأعداد التى تكفى لخفض الإنتاجية الحدية لذلك النوع من العمل إلى مستوى يتعادل مع الإنتاجية الحدية للعمال غير المهرة . أما فى المهن التى لا يكون الدخول إليها صعبا ، لأن المطلوب هو قدر قليل من المهارة (كما فى حالة العمال نصف المهرة) فإن العرض المتاح هو عادة عرض واسع النطاق إلى الحد الذى ينتهى به إلى إنتاجية حدية منخفضة نسبياً. قصارى القول إن هناك عددا قليلا نسبيا من الأطباء ،لأن نفقات تدريبهم لا يمكن أن يتحملها الكثيرون ، ولكن هناك الكثير من العمال نصف المهرة لأن العمل يتطلب مهارة قليلة .

ويجدر التنويه إلى أن العمال المهرة يحصلون على الأجور المرتفعة نسبيا لا لأنهم قد اكتسبوا المهارة اللازمة لمهنهم فحسب ، بل أيضا لأن اكتساب تلك المهارة قد وضع حداً للمعروض منهم فى سوق العمل . أما العمال غير المهرة فإنهم يتلقون أجورا منخفضة نسبيا ، لا لأن حرفهم ليست فى حاجة لمهارة ، بل لأن عدم ضرورة المهارة يسمح للمعروض منهم فى سوق العمل بالزيادة بسرعة . ولقد توضح فيما سبق أن سعر أية سلعة هى قيمتها التبادلية معبَّرا عنها بالنقود ، وإذا كانت السلعة هى العمل ، فإن سعر العمل هو الأجر، وأن هذا الأجر يقيس قيمة العمل ، والقيمة هى معدّل القابلية للتبادل ، وليست خاصية متأصلة فى الشئ الذى يجرى تقييمه .ومن هنا يمكن تفهم قيمة العمل على وجهها الصحيح ، ***معبَّرا عنها فقط بالطلب منسوبا إلى العرض*** . لو أن الأطباء عديدون مثل العمال بالنسبة للطلب على خدماتهم الطبية ، فإن أتعابهم (أجورهم) قد تكون عند مستوى منخفض. وعلى النقيض من ذلك ، لو أن العمال نادرون ، مثل الأطباء ، بالنسبة للطلب على خدماتهم، فإن أجورهم قد تكون عند مستوى مرتفع ، حتى ولو أن العمل لا يتسم بالمهارة .

(٣) قيود المهنة وأجور النساء

ولعلنا نتفهم الآن ـ عندما نأخذ فى اعتبارنا مبدأ الإنتاجية الحدية ـ لماذا يكسب بعض الرجال من الأجور أقل مما يكسبه رجال آخرون ، بل ونتفهم أيضا لماذا قد يكسب النساء من الأجور أقل مما يكسب الرجال . الحقيقة أن كل المهن ليست مفتوحة للرجال والنساء على قدم المساواة فى كثير من المجتمعات . ذلك أن الحواجز البدنية والقانونية والعرفية تعمل عملها فى حصر النساء فى مدى صغير نسبيا من المهن . وهذا يعنى أنه فى

مهن كثيرة مفتوحة للنساء يكون عرض العمل كبيرا نسبيا والإنتاجية الحدية منخفضة نسبيا ، والإنتاجية الحدية المنخفضة ـ كما رأينا ـ تعنى أجورا منخفضة .

إن مربية الأطفال قد تتقاضى أجراً أقل من أجر شقيقها العامل فى منجم الفوسفات ، لا لأن هذه المربية غير قادرة جسمانيا على تحمل مشاق مهنة التعدين ، بل لأن عرض مربيات الأطفال بالنسبة للطلب عليهن أكبر من عرض عمال المناجم بالنسبة للطلب عليهم . وكلما اتسع مدى المهن المفتوحة للنساء ، فمن المتوقع أن ترتفع أجورهن .

٤-٦ نقابات العمال والأجور وساعات العمل

تعرف النقابة العمالية بأنها "اتحاد دائم من مكتسبى الأجور بغرض المحافظة على وضعهم الاقتصادى أو تحسينه" . وفى كثير من المجتمعات ، تفرض هذه النقابات تأثيراً كبيراً على الأجور وظروف العمل . ومن الناحية التاريخية ، كانت باكورة هذه الاتحادات هى "النقابات الحرفية" التى كانت العضوية فيها مقصورة على أولئك الذين ينتمون إلى حرفة معينة مثل أعمال النسيج أو أعمال البناء . تلى ذلك من حيث التسلسل الزمنى "النقابة الصناعية" لتضم كل أولئك الذين يعملون فى صناعة أو خدمة ما ، مثل تعدين الفحم ، أو النقل بالسكك الحديدية . أما الشكل الثالث من هذه الاتحادات فهو "النقابة العامة" التى تضم العمال غيرالمهرة والعمال نصف المهرة والعمال العموميين فى مختلف العديد من الصناعات مثل عمال الموانئ وعمال الطرق .

(١) نقابات العمال والأجور

أما المدى الذى يمكن عنده للنقابات العمالية أن تؤثر فى الأجور، فإنه يتوقف على عاملين :

- مرونة الطلب على المنتَج .
- نسبة نفقات الأجور إلى النفقة الكلية .

لو أن الطلب على المنتَج هو طلب كبير المرونة (بمعنى أن ارتفاعا يسيرا فى سعر المنتَج يؤدى إلى هبوط كبير فى الطلب عليه) ، وأن نفقة الأجور تشكل نسبة عالية من النفقة الكلية لإنتاج هذا المنتَج ، فإن سلطة النقابات العمالية فى رفع الأجور فى الصناعة المعيَّنة هى سلطة محدودة إلى حد بعيد، لأن أية زيادة فى الأجور سوف تضغط على النفقات والأسعار

وتدفعها إلى أعلى ، وهذه الأسعار المرتفعة سوف تميل إلى الهبوط بمستوى الطلب على المنتَج بدرجة كبيرة (لأن الطلب كبير المرونة) . ومن هنا فسوف تكون النتيجة هى البطالة بين أعضاء النقابة العمالية .

لا يمكن إذن زيادة الأجور باستمرار إلى أبعد مما يمكن للصناعة أن تقدّمه كمدفوعات للأجور . يمكن للنقابة العمالية أن ترفع الأجور فى أية صناعة معيَّنة الى المستوى الذى تبرره الإنتاجية الحدية للعمال ، حيث تصل الأجور إلى ذلك المستوى الذى لم تبلغه من قبل . ومع ذلك فإن نقابة عمالية قوية قد تدفع الأجور إلى أبعد من هذا المستوى ، ولكن هذا لا يمكن تحقيقه إلا على حساب الأرباح ، أو على حساب المستهلك . ومن ثم إذا تناقصت الأرباح إلى ماهو أدنى من المستوى المعتاد ، فإن عنصرى التنظيم ورأس المال قد يتركان الصناعة . أما إذا رُفعت الأسعار ، فإن التأثير على المستهلك سوف يعتمد على طبيعة الطلب على المنتَج أى ما إذا كان الطلب عليه مرنا أو غير مرن .

ومن ثم فإن الأجور ، فى نهاية الأمر ، تتوقف على كفاءة الصناعة. قد يمكن لنقابة عمالية أن تسهم فى الارتفاع بمستوى تلك الكفاءة الصناعية ، ولكن تأثيرها الحقيقى عل الأجور يتوقف على القدرة على ضمان ممارسة أعضاء النقابة لمبدأ "الأجر المتساوى للعمل المتساوى". وتدل الممارسات العملية للنقابات العمالية فى بلدان كثيرة أنها كانت – ولاتزال – ذات فعالية فى رفع المعدَّل العام للأجور وفى "تنميط" المعدَّلات المدفوعة للأجور فى أرجاء الصناعة برمتها ، وبذلك تحول دون الاستغلال الفردى .

قصارى القول أنه يمكن للنقابة العمالية أن تضمن للعمال حصولهم على نصيبهم العادل من قيمة منتَج الصناعة – مقاساً بالإنتاجية الحدية الإيرادية– وإذا تحسنت ظروف صناعة ما فى أوقات الرخاء ، يمكن للنقابة أن تطلب نسبة من الزيادة فى الأرباح للعمال . ولكن لو أنه لم تتحسن ظروف صناعة ما ، فلا يمكن لمنشآت هذه الصناعة أن تدفع أجورا أكثر ارتفاعا ، بصفة دائمة ، مهما كانت قوة النقابة .

(٢) نقابات العمال وساعات العمل

كما كشفت الممارسات العملية فى مجال النشاط الصناعى أن التوتر المتزايد الذى يدفع إليه الإسراع فى الإنتاج ، وتطور النظام الآلى للصناعة تطوراً واسع المدى ، قد آديا إلى تكثيف طلب العمال على خفض ساعات العمل . وفى ذات الوقت ، فإن رتابة الحياة الصناعية الحديثة والاهتمامات المتزايدة – من جانب الطبقات العاملة – بالسياسة والأدب والفنون

والرياضة، تعمل على زيادة الاتجاه نحو طلب المزيد من الاستمتاع بوقت الفراغ .

حقيقة إن نقص ساعات العمل قد يكون له مايبرره من الناحيتين النفسية والأدبية ، حتى لو انطوى ذلك على خسارة اقتصادية تتمثل فى نقص حجم الإنتاج الصناعى . بيد أن الدراسات الحديثة قد كشفت - بما لا يدع مجالا للشك - عن أن ثمة تبريرا اقتصاديا لقضية الساعات المخفضة للعمل . إذ دلت هذه الدراسات على أنه عندما تنخفض ساعات العمل ، فقد تتحقق وفور الإنتاج ، وتزول حالة الإجهاد بين العمال ، وينخفض عدد إصابات العمل ، فضلا عن استخدام رأس المال الثابت فى الصناعة بصورة أكثر كفاءة من الناحية الاقتصادية ، الأمر الذى يفضى ، فىالنهاية ، إلى زيادة الناتج من السلعة أو الخدمة ، وبتكلفة أقل عن كل وحدة . ومن الناحية العملية، فإن الاعتراف بالمزايا الاقتصادية العائدة من زيادة وقت فراغ العامل لا يتمثل فى نقص عدد ساعات العمل الأسبوعى ، أو عطلة نهاية الأسبوع لمدة يومين بدلا من يوم واحد فحسب ، بل يتمثل أيضا فى الترتيبات الموضوعة فى فروع كثيرة من الصناعة فيما يخص "الإجازات الدورية المدفوعة الأجر" .

* * *

القسم الثاني

الفصل الخامس

عنصـــــــــر الأرض

٥-١ مفهوم الريع

فى الاقتصاد التحليلى ، يشير مصطلح "الريـع" إلى دفـع مبلـغ معيَّن نظير استخدام عنصر من عناصر الإنتاج يكون المعروض منه ثابتـا ، وهـو مايُعرف باسم "**ريع الندرة**" .

أما المفهوم الشائع للريع ، فى تطبيقه العملى ، فهو دفع مبلغ معيَّن نظير استخدام الأرض كعنصـر من عنـاصر الإنتـاج الأربعـة ، وأمـا مقدار المبلغ المدفوع بالنسبة لأية رقعة مـن الأرض ، فإنـه يختلـف مـن رقعـة إلـى أخرى بسبب الفوراق فى خاصيتين لعنصر الأرض : "الخصوبة" و "الموقع".

فـى الريـف حيـث تسـتخدم الأرض للأغـراض الزراعيـة ، فـإن "**الخصوبة**" هى العنصر الرئيسى المحدِّد للمبلغ المدفوع من أجل استـغلالها ، حيث أن المزارع ـ المستغل للأرض ـ يأخذ فى اعتباره بعناية طبيعة التربـة ووسـائل الـرى والصـرف لأيـة رقعـة مـن الأرض يفكـر فـى اسـتنجارها . وبطبيعة الحال سوف يدفع المزارع "ريعا" أعلى لقطعة أرض أكـثر خصوبـة مما يدفعه لقطعة أرض أقل خصوبة ، إذ أنه يُحتمل كثـيرا أن تعطـى قطعـة الأرض الأكثر خصوبة عائداً أكبر باسـتغلالها فـى الإنتـاج الزراعـى ، ومـا يستتبع ذلك مـن الإنفـاق علـى عنصـرى العمـل ورأس المـال فـى سـبيل هـذا الاستغلال .

كما يأخذ المزارع فى اعتباره "**موقـع الأرض**" ، ومـع "بقـاء الأشـياء الأخرى على حالها" ، فإنـه سـوف يختـار تلـك الأرض التـى تتمـيز بموقعهـا

بالقرب من الأسواق التى يمكن أن تستوعب ناتجه الزراعى . وعادة ما يدفع المزارع "ريعا" للأرض القريبة من مدينة أو من محطة سكة حديدية أو طريق فرعى ، أعلى من الريع الذى يدفعه نظير استخدام أرض بعيدة عن محطة سكة حديدية أونهر أو مدينة لا يمكن الوصول إليها إلا بمشقة . وغير خاف أن بُعد الأرض عن سوق المدينة أو محطة السكك الحديدية أو مجرى النهر إنما ينطوى على تحمل المزارع لتكلفة لايستهان بها فى نقل الطعام والموارد الضرورية إلى مزرعته ، أو نقل الناتج الزراعى من المزرعة إلى السوق ، وفى مثل هذا الوضع فإن الريع الذى سوف يرغب المزارع فى دفعه نظير استئجار المزرعة سوف يكون منخفضا نسبيا .

في المدن ، من ناحية أخرى ، حيث تُستخدم الأرض عادة فى بناء المساكن والمتاجر والمكاتب والمصانع ومخازن البضائع ، أو تُستخدم فى تمهيد الطرق ، وأرض الملاعب ، وأرض المتنزهات والملاهى ، فإن الموقع يحتل المرتبة الأولى من الأهمية ، وذلك لأن الأرض التى تُستخدم لأى من هذه الأغراض لا تحتاج لأن تكون أرضا خصبة ، ولكنها لابد أن تكون فى موقع ملائم للغرض الذى تُطلب الأرض من أجله ، بمعنى أن تكون "من السهل الوصول إليها" . وكلما كانت الأرض أكثر سهولة فى الوصول إليها ، كان الطلب عليها أكبر والريع العائد عنها أكبر . ومن هنا فإننا نجد أن مدفوعات الريع فى وسط مدينة ما أكبر من مدفوعات الريع فى الضواحى أو فى القرى المجاورة .

٥-٢ أنواع الريع

ولأن الأرض نادرة فهناك استخدامات متنافسة لها ، شأنها شأن الاستخدامات المتنافسة لأى عنصر من عناصر الإنتاج ، إذ لا يمكن استخدام أى عنصر إنتاجى لأى غرض معيَّن إلا إذا أمكن سحبه من استخداماته الأخرى ، ولذلك فلابد أن تُدفع له مكافأة تعادل على الأقل مايمكن أن يكسبه العنصر ، لو أنه كان قد استخدم فى إنتاج سلعة أخرى .

٥-٢/١ الريع التفاضلى

وبوجه عام فإن الوضع السابق ينطبق على الأرض مثلما ينطبق على أى عنصر آخر من عناصر الإنتاج . ولكن الاقتصاديون الكلاسيك - ومن بينهم دافير ريكاردو الذى ربما كان أكثرهم تألقا - قد نظروا إلى

الأرض على أساس مختلف ، حيث افترضوا أنه يمكن استخدام وحدات من الأرض لغرض وحيد فقط ، بما يعنيه ذلك من أنه لو أمكن استخدام الأرض لزراعة القمح وحده ، فإن البديل الوحيد لا ستخدامها لهذا الغرض هو عدم استخدامها على الإطلاق .

وفى مثل هذا التحليل الريكاردى ، فإن ثمن الناتج الزراعى يتحدَّد بتفاعل قوى العرض وقوى الطلب على هذا الناتج ، ومن هنا فإن الأرض المسماة "الأرض الحدية"، وهى الأرض الأقل خصوبة ، لا تحقق ريعا لأن ثمن الناتج الزراعى ـ كما تحدِّده قوى السوق ـ يكاد أن يغطى تكلفة إنتاج هذا الناتج . أما الأرض الأكثر خصوبة فإنها تحقق "فائضا" أو "ريعا" يتمثل بالفرق بين ثمن الناتج وتكلفة إنتاجه . ومن هنا فإن الريع يتحدَّد بالثمن، ويحصل عليه مالك الأرض إذا كان هو الذى يقوم بزراعتها بنفسه ، أو بتقاسمه مع مستأجر الأرض إذا كان يعهد بزراعة الأرض إليه . ويتقاضى المالك عادة نصيبه من الريع نقدا ، وقد يتقاضاه عينا فى صورة جزء من المحصول الزراعى .

٥-٢/٢ ريع التحول

ولكن ليس هذا هو الأمر الواقع ، إذ أن الأرض غير الجيدة لزراعة القمح قد تكون ممتازة كأرض للمرعى ، وبذلك قد تحصل على ريع مرتفع مرة أخرى . كذلك فإن الأرض التى لا يمكن أن تُستخدم فى زراعة القمح ، قد تؤجَّر بربحية إلى شركة ترغب فى بناء مصنع أو وحدات سكنية أو سوق مركزى ، من الناحية العملية ، إذن ، يمكن للأرض أن تنتقل من استعمال إلى آخر ، حيثما يكون هناك مكسب من هذا التنقل . ومع أن العرض الكلى للأرض ثابت ، فإن المعروض من الأرض ـ بالنسبة لأى استعمال معيَّن ـ يمكن أن يزيد مع زيادة الطلب على منتجات هذه الأرض فى هذا الاستعمال المعيَّن ، وذلك من خلال تحول الأرض من الاستعمالات البديلة الأخرى إلى هذا الاستعمال المعيَّن . وعلى العكس ، فإن عرض الأرض ـ بالنسبة لأى استعمال معيَّن ـ سوف ينقص مع نقص الطلب على منتجات هذه الأرض فى هذا الاستعمال المعيَّن ، وذلك من خلال تحويل بعض وحدات الأرض إلى الاستعمالات الأخرى .

لذلك نعود ثانية إلى فكرة "**التكلفة الحقيقية**" التى سبقت الإشارة إليها. إن للأرض تكلفة حقيقية ، مثلها مثل أى عنصر آخر من عناصر الإنتاج ،

حيث لا يمكن إنتاج سلعة ما إلا على حساب سحب الأرض من إنتاج سلع أخرى ، ومن ثم فإن التكلفة الحقيقية هنا تتمثل في الحرمان من إنتاج هذه السلع الأخرى . وهنا فإن التكلفة الحقيقية ، في هذا المعنى ، تقيس "الريع" الذى يتعيَّن ، في الواقع ، دفعه للهيمنة على أية وحدة من الأرض وتخصيصها لاستعمال معيَّن على حساب استعمالاتها الأخرى .

أما المكافأة أو الريع الذى يتعيَّن دفعه لأية وحدة من الأرض لتحويلها من استعمال آخر إلى استعمال معيَّن ، فمن الواضح أنها تدخل ضمن تكلفة الإنتاج ، وبالتالى تدخل ضمن ثمن الناتج من السلعة . وهذا الريع هو مايسمَّى "**ريع التحول**". ومن وجهة نظر أية صناعة ، فإن تكلفة هذه الوحدة من الأرض ـ وهى ريع التحول ـ هى تكلفة لابد من أن تتحملها، وإلا فسوف لا تحصل هذه الصناعة على أى أرض لإقامة منشآتها ووحداتها الإنتاجية .

وفى هذا المعنى ، فإن ريع التحول ـ كبند من بنود تكاليف إنتاج أية سلعة ـ لابد أن يدخل ضمن ثمن عرض السلعة ، وبالتالى فإن ريع التحول يحدِّد الثمن ، فى حين أن الريع التفاضلي فى التحليل الريكاردى ـ السابق الإشارة إليه ـ هو الذى يتحدَّد بالثمن .

٥-٢/٣ الريع فى المناطق الحضرية

إن الأرض التى تكون أكثر تميزا من حيث الموقع – وهى التى تقع بالقرب من سوق أو محطة سكة حديد أو تقع فى وسط المدينة ، أو يكون الأفرد أكثر تطلعا إليها ـ لسبب أو لآخر ـ إنما تحقق ريعا أكثر ارتفاعا من الريع الذى تحققه أرض ليست على هذا القدر من التميز من حيث الموقع . مثال ذلك : إن الريع فى ضواحى مدينة كبيرة أكثر ارتفاعا بكثير من الريع فىالمناطق الزراعية المحيطة بها ، بل إن هناك زيادة تدريجية فى الريع ، كلما زاد اقتراب الأرض من وسط المدينة . من المشاهد مثلا أن المعروض من الأرض فى الأحياء التجارية وسط المدينة هو فى أضيق الحدود عادة ، أما المواقع الأخرى فى أجزاء أبعد من وسط المدينة ، فلا يمكن أن تشبع نفس الطلب . والواقع أن الطلب على الأرض فى أجزاء المدينة الأكثر قربا من مركزها ، أو على الأجزاء الأكثر عصرية ، هو طلب ممعن فى التصاعد. ومن ثم فإن الريع المتحقق من هذا النوع من الأرض ممعن فى الارتفاع ، مع ملاحظة أن الأسعار المرتفعة للارض ليست هى الآثر المترتب على الريع المرتفع ، بل إنها السبب فى ارتفاع الريع كعائد لعنصر الأرض .

والواقع فى الحياة العملية أن صاحب المتجر فى وسط المدينة راغب عادة فى دفع ريع مرتفع ، لأن عملاءه على استعداد لدفع أسعار أكثر ارتفاعا مقابل امتياز التسويق فى مركز تجارى لا تؤمه إلا الطبقات الثرية ، أو بسبب سرعة دوران رأس ماله فى هذه المنطقة المتميزة بصرف النظر عن ارتفاع أسعار البيع من عدمه . إن قيام مثل هذا الوضع ينطوى ، بطبيعة الحال ، على فرض الأسعار المرتفعة نسبياً للسلع المتداولة فى المنطقة المتميزة وسط المدينة ، أيا كان حجم الريع . يعلم ذلك تماماً كل من مالك أرض المتجر ومستأجر هذه الأرض (صاحب المتجر) . ولذلك تشتد المنافسة بين أصحاب المتاجر على استئجار أرض وسط المدينة ، مما يمهد السبيل ، بالضرورة ، إلى الريع المرتفع .

إنما يلاحظ أن المبلغ المدفوع من المستأجر إلى المالك عن شغل وحدة سكنية لا يمثل ريعا "صافياً" ، إذ يتكوّن جزئيا من الفائدة عن رأس المال المستثمر فى إقامة المبنى السكنى ، وجزئيا من قيمة الصيانة والإصلاح ومقابل الاستهلاك مما يتحمله عادة مالك هذا المبنى السكنى . ومن هنا يمكن القول بأنه بينما تُحقق الأرض المستخدمة لأغراض البناء ريعا يعادل الريع الاقتصادى الجارى للأرض الزراعية على الأقل ، فإن مايدفعه المستأجر إلى المالك لشغل وحدة سكنية ليس ريعا فى المعنى الاقتصادى المعروف للريع ، حيث أن الريع فى هذا المعنى الاقتصادى هو كما سبق بيانه :

"دفعة نقدية فى مقابل استعمال الأرض أو أى عنصر إنتاجى آخر يكون عرضه ثابتا" .

ومن ثم فإن الريع لا يشمل أى عائد عن رأس المال المستثمر .

٥-٣ التغيرات فى حجم الريع

وفى الحياة العملية ، هناك ثلاثة عوامل يمكن أن تؤثر فى حجم الريع الاقتصادى وهى :

- التغيرات فى الطلب على المنتجات الزراعية .
- التحسينات فى فن الإنتاج الزراعى .
- انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية إلى السوق .

وسوف نناقش هذه العوامل الثلاثة فيما يلى :

٥ -١/٣ التغيرات فى الطلب علىالمنتجات الزراعية

من المشاهد عمليا أن الزيادة فى الطلب على أنواع معيَّنة من الناتج الزراعى قد تكون سببا فى توفر المزيد من الأرض لإنتاج هذه الأنواع ، وبالتالى فإن ريع وحدات هذه الأرض سوف يرتفع نسبيا . وقد يترتب على ذلك أن يقل المعروض من الأرض المتاحة للاستعمالات الأخرى ، وقد ترتفع كذلك مدفوعات الريع عن هذه الوحدات الأخرى من الأرض . ولكن لوكان هناك ، فى الوقت ذاته ، نقص فى الطلب على المنتجات الزراعية الأخرى ، فقد لا ترتفع مدفوعات الريع عن الأرض المستخدمة فى إنتاج هذه المنتجات، بل قد تنخفض فعلا .

ولكن لو افترضنا مثلا أن ثمة زيادة فى حجم السكان ، أوتقدما فى فن "الإنتاج الصناعى" ، الأمر الذى يمهد السبيل إلى مستوى معيشى للسكان أكثر ارتفاعا ، مما يدعو بدوره إلى تزايد الطلب على المنتجات الزراعية عموما، فإنه يحتمل أن ترتفع مدفوعات الريع عن جميع وحدات الأرض عموماً . وعلى العكس ، فإن النقص فى حجم السكان ، أو فى المستوى المعيشى للسكان ، قد ينجم عنه انخفاض فى المدفوعات عن الريع عموما .

٥-٢/٣ التحسينات فى فن الإنتاج الزراعى

أما التحسينات فى فن الإنتاج الزراعى ، فقد تكون ذات تأثيرات سلبية على المدفوعات عن الريع عموما ، ذلك لأنه - ولو أن التحسينات قد لا تؤثر إلا فى أنواع معيَّنة من الناتج الزراعى - قد يتسنى معها إنتاج المزيد من الناتج الزراعى على أرض أقل مساحة . ومن ثم سوف يكون هناك إذن مزيد من الأرض المتاحة لأغراض أخرى ، ومن هنا فإن المدفوعات الأخرى عن الريع سوف تتناقص تبعا لزيادة المعروض من الأرض لهذه الأغراض الأخرى . فى الوقت ذاته ، فإن الأساليب المحسنة فى الإنتاج الزراعى تميل إلى إفادة الوحدات الأقل خصوبة بدرجة أكبر من إفادة الوحدات الأكثر خصوبة .

إنما يلاحظ أنه كلما استطاعت الأساليب المحسنة إحالة الأرض التى لم تكن من قبل تستأهل الزراعة إلى أرض مهيأة للزراعة ، فإن ريع الوحدات الأدنى خصوبة قد يرتفع عما كان عليه من قبل . فضلا عن ذلك ، قد ينشأ الريع بالنسبة للأرض "اللاريعية" ، وهى الأرض "الحدية" (الأرض التى يكاد أن يتعادل ثمن ناتجها الزراعى مع تكلفة إنتاج هذا الناتج) ، والأرض "تحت الحدية" (الأرض التى تزيد فيها تكاليف الإنتاج الزراعى

على ثمن الناتج فى السوق) . ومن الواضح أنه ، وإن كانت الأرض "الحدية" والأرض "تحت الحدبية" يمكن أن تنتج ناتجا زراعيا ، فإن استغلال هذه الوحدات من الأرض لا يُعتبر من قبيل الاستغلال الاقتصادى ، لأنه لا يحقق عائدا يتمثل فى "فائض" الثمن عن تكلفة الإنتاج أو ما يسمَّى "الريع" .

كما يلاحظ أنه رغم أن المدفوعات عن الريع بصفة عامة قد تكون أكثر انخفاضا عما كانت عليه من قبل نتيجة للتحسينات فى فن الإنتاج الزراعى ، فإن أثر هذه التحسينات قد ينعكس على مدفوعات الريع عن مختلف وحدات الأرض (الأرض الأكثر خصوبة والأرض الأدنى خصوبة) فينزع بها إلى التعادل .

٥-٣/٣ انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية إلى السوق

أما انخفاض تكاليف النقل فإنه يرفع من مدفوعات الريع عن الأرض التى لم يكن من السهل الوصول إليها من قبل . ولكن هذا لا يعنى أن مدفوعات الريع عن الأرض الأقل خصوبة سوف تزيد نسبيا ، بل على العكس ، فإن الأرجح أن تنخفض مدفوعات الريع من هذا النوع من الأرض نتيجة للمنافسة من جانب المصادر الأخرى لعرض عنصر الأرض ، ونعنى بها وحدات الأرض الأكثر بعدا عن مراكز التسوق .

٥-٤ الزيادة غير المكتسبة والدخل غير المكتسب والإتاوة

ويجدر الآن ، فى نهاية مناقشة الريع كعائد عنصر الأرض ، أن نتحدث عن الأوضاع التى تتحقق فيها "الزيادة غير المكتسبة" فى قيمة الارض، وعن الأوضاع التى يتحقق فيها "الدخل غير المكتسب" باعتباره الزيادة غير المكتسبة فى قيمة ريع الأرض ، هذا فضلا عن الأوضاع التى تُدفع فيها دفعة من المال تسمى "الإتاوة" ، وذلك على نحو مايلى :

٥-٤/١ الزيادة غير المكتسبة فى قيمة الأرض

عندما ترتفع قيمة الأرض ـ بمعزل تماما عن استثمار عنصرى العمل ورأس المال فى زراعتها ـ كما يحدث عادة نتيجة لنمو سكان المدن مثلا ، أو نتيجة لمد خط سكة حديدية ، أو تمهيد طريق فرعى ، فإنه يقال فى مثل هذه الحالة أن "زيادة غير مكتسبة" تئول إلى مالك الأرض . وهذه الزيادة فى قيمة الأرض غير مكتسبة ، بمعنى أن مالك الأرض لم يفعل شيئا يمهد السبيل إلى تحقيق مثل هذه القيمة الإضافية التى تكتسبها الأرض .

ولهذا السبب تُعتبر مثل هذه الإضافة إلى قيمة الأرض مناسبة تماماً لغرض الضريبة عليها ـ أى تخصيصها للدولة ـ لأنها ليست نتاج جهود مالك الأرض أو مالك العقار ، بل بفعل عوامل أخرى لا دخل له فيها .

٥-٤/٢ الدخل غير المكتسب (الزيادة غير المكتسبة فى قيمة ريع الأرض)

وتجدر الإشارة إلى أن الزيادة غير المكتسبة فى قيمة الأرض للأسباب المشار إليها مدعاة ، بطبيعة الحال ، إلى الزيادة فى قيمة ريع الأرض. ومن ثم فلو أخذنا عنصر الوقت فى الاعتبار ، فإن النمو المطرد لسكان المدن، أو التوسع فى تسهيلات النقل فيما بين مراكز الإنتاج ومراكز التسويق (بمد خطوط السكك الحديدية أو تمهيد الطرق الفرعية) يؤدى إلى زيادة مطردة فى "قيمة" الأرض بنوعيها (أرض البناء والأرض الزراعية) وإلى زيادة مطردة فى "ريع" الأرض تبعا لذلك . هذه الزيادة فى ريع الأرض التى لا ترجع إلى جهود مالك الأرض فى تحقيقها هى التى يُطلق عليها "الدخل غير المكتسب" .

٥-٤/٣ الإتاوة

أما الإتاوة فهى دفعة من المال يقدّمها مستغل منجم ما أو مستغل حقل بترول إلى مالك المنجم أومالك الأرض التى يوجد فيها حقل البترول . وعادة ما تتحدَّد هذه الدفعة لفترة طويلة مقدَّما ، وذلك بناء على تقدير يجريه المستكشف حول موارد المنجم أو حقل البترول ، وحول ناتجه السنوى خلال تلك الفترة .

وهنا ينبغى التنويه إلى أن الإتاوة تختلف عن الريع ، حيث أن الريع فى الواقع هو دفعة من المال تقدَّم من أجل استخدام "قوى التربة غير القابلة للدمار" . ولاتضار الأرض عندما تُزرع أو تُستخدم للرعى ، بل إنها تتحسن عموما . أما التعدين أو إنتاج البترول من جهة أخرى ، فإنه يحرم الأرض من جزء من ثروتها الكامنة فيها . إذ حالما يُؤخذ الفحم أو البترول ، أو القصدير ، أو الذهب من باطن الأرض ، فإنه لا يمكن استعادة هذه الثروة الكامنة فى الأرض فى صورها المتعددة . وعلى ذلك فإن قيمة الأرض تنخفض بصورة مناظرة لتناقص الثروة الكامنة فيها . ومن هنا يمكن القول بأن الإتاوة مزيج من عنصرين : "ريع الأرض" و "التعويض عن النقص فى قيمة الأرض" المترتب على استنفاد جزء من ثروتها المعدنية .

* * *

القسم الثاني

الفصل السادس

عنصر رأس المال

الفائدة هى دفعة من النقود يقدّمها مقترض رأس المال إلى المقرض لقاء استخدام رأس المال ، أى إنها المبلغ الذى يدفعه المقترض لرأس المال زيادة على المبلغ الأصلى الذى تم اقتراضه . لو اقترض عمرو (١٠٠٠) جنيه من البنك الوطنى لمدة سنة بسعر ١٠٪ ، فإنه سوف يدفع إلى البنك مبلغ (١١٠٠) جنيه فى نهاية هذه السنة . ومن الواضح أن المبلغ المضاف إلى أصل القرض ، أى أل(١٠٠) جنيه ، هو الفائدة التى يدفعها عمرو عن اقتراضه مبلغ ال(١٠٠٠) جنيه لمدة سنة . وتُحسب الفائدة سنويا ، فى العادة، كنسبة منوية من المبلغ الأصلى المقترض (١٠٪ فى المثال السابق) ، وهذه النسبة المئوية هى التى تُعرف باسم "سعر الفائدة" .

وفى دراسة موضوع الفائدة يثور تساؤلان : الأول هو لماذا تُدفع الفائدة ؟ أما الثانى فهو ماالذى يحدّد سعر الفائدة ؟ وقبل الاجابة عن هذين التساؤلين ، ينبغى أن نتفهم ماذا يعنيه "سعرالفائدة" ، ذلك أنه فى أية جماعة توجد ، فى ذات الوقت ، أسعار عديدة مختلفة للفائدة . فى الواقع العملى ، يمكن أن نُقرض النقود إلى الدولة بشراء أوراق مالية حكومية ونحصل على فائدة عن هذه الأوراق بسعر معيَّن ، أو قد نضعها كوديعة لأجل بأحد البنوك التجارية ونحصل على فائدة عن هذه الوديعة بسعر آخر . وقد نحصل على أسعار للفائدة أكثر ارتفاعا لو أننا نستثمر النقود فى شراء سندات صناعية تصدرها شركات القطاع الخاص .

٦-١ مجمل الفائدة وصافى الفائدة

ولكى نتفهم لماذا تتعدَّد أسعار الفائدة عن استخدام رأس المال ، لابد أن ندرك الفرق بين مايسميه الاقتصادى "مجمل الفائدة" ومايسميه "صافى الفائدة".

(١) مجمل الفائدة

من الواضح أن المقترضين من نوعيات مختلفة يدفعون أسعارا مختلفة للفائدة . يمكن للحكومة مثلا أن تقترض بأسعار للفائدة منخفضة نسبيا، أما الشركات فى ميدان النشاط الخاص - وهى التى قد تنطوى عملياتها على مخاطر جسيمة فى التعرض لخسارة رأس المال المستثمر مثل شركات التعدين أو إنتاج البترول - فقد تدفع أسعارا مرتفعة للفائدة لحث الأفراد على إقراضها النقود التى تحتاجها لاستغلال مناجمها أو حقول بترولها. إذ بينما نجد أن العائد عن الاستثمار فى سندات شركة لصناعة الخزف تصل مثلا إلى ٧٪ فقط ، فقد يحصل المستثمر على مايصل إلى ١٠٪ كعائد عن الاستثمار فى سندات شركة للتعدين أو إلى ١٥٪ كعائد عن الاستثمار فى سندات شركة لإنتاج البترول .

ولو تقصينا عن السبب الذى يكمن وراء مايدفعه المقترضون من فائدة إلى المقرضين لرأس المال ، فهو أن العائد الكلى من عملية الإقراض ، أو مايسمَّى "مجمل الفائدة" الذى يتسلمه المقرضون ، يشتمل على عنصرين معينين (بالإضافة إلى صافى الفائدة) وهما:

- دفعة مقابل مخاطر فقدان رأس المال المقترض .
- دفعة مقابل التعب والعناء الذى يتحمله المقرض فى البحث عن الاستثمار المناسب .

لو أننا أقرضنا نقودنا إلى الحكومة بإيداعها فى دفاتر التوفير بمكاتب البريد ، فإننا نعرف أن نقودنا فى مأمن من المخاطر ، ولذلك فإننا نقنع بسعر فائدة منخفض . أما لو أننا اقرضنا نقودنا إلى شركة خاصة منتِجة للبترول ، فإننا نتعرض لمخاطر فقدان هذه النقود ، ومن ثم فإننا نتطلع إلى الحصول على سعر فائدة مرتفع يدفعنا إلى الاستثمار فى مثل هذا النوع من الشركات .

(٢) صافى الفائدة

ومن هنا يمكن القول بأن عاملى المخاطرة والمعاناة فى توجيه الاستثمار مسئولان عن أسعار مجمل الفائدة فى مختلف العقود المبرمة بين

المقرضين والمقترضين . ولكن عندما نستبعد هذين العاملين ، يبقى هناك مايمكن أن نسميه "سعر صافي الفائدة" الذى يجب دفعه حتى بالنسبة لأكثر الاستثمارات أمانا وسيولة فى وقت معيَّن لكى يجتذب رأس المال الذى يتطلبه هذا الاستثمار . هذا السعر "الصافى" للفائدة هو الدفعة التى يحصل عليها المقرض من أجل استخدام رأس ماله فى استثمار معيَّن بمعزل عن أية مخاطرة أو معاناة قد يكون لهذا الاستثمار دخل فيها . ومن الناحية العملية ، قد يؤخذ مثل هذا السعر الأدنى أو الصافى على أنه سعر الفائدة عن السند الحكومى ، وهو الذى لا يوجد - بالنسبة له - أى عنصر للمخاطرة أو العناء.

والجدير بالذكر أن هذا السعر الأدنى "الصافي" يميل إلى التعادل بالنسبة لكل المقترضين . قد تتباين أسعار "مجمل" الفائدة كثيرا فى أى وقت معيَّن فيما بين مختلف المقترضين ، ولكن سعر "صافى" الفائدة لابد أن يكون نفس الشئ بالنسبة لكل المقترضين ، نظرا لأنه لا يمكن أن يكون هناك - بالنسبة لأية سلعة فى ظروف المنافسة - إلا سعر موحَّد فى نفس السوق فى أى وقت معيَّن ، والسلعة فى هذه الحالة هى رأس المال . ولاريب أن المنافسة على رأس المال فيما بين مختلف المقترضين ، وقابلية تنقل رأس المال فيما بين الاستثمارات المختلفة ، وهما عاملان يضمنان فيما بينهما المساواة فى "سعر صافى الفائدة" بالنسبة لكل الاستثمارات . أما فيما بين تلك الاستثمارات التى تنطوى على نفس المعاناة ونفس درجة المخاطرة تقريبا ، فإن "أسعار مجمل الفائدة تميل أيضا إلى التعادل" .

٦-٢ لماذا تُدفع الفائدة ؟

لكى نتفهم لماذا تُدفع الفائدة ، لابد من أن نستوعب تماما طبيعة وأهمية الخدمة التى يؤديها رأس المال فى الإنتاج . لقد أوضحنا فيما سبق أن رأس المال - كعنصر من عناصر الإنتاج - يتكون من سلع حقيقية : آلات ، معدات صناعية ، مواد خام أو نصف مصنوعة الخ - أو موارد يمكن تحويلها إلى مثل هذه الأشياء . غير أن هذه الأشياء ليست فى متناول الجميع، إذ يمتلكها أفراد معينون فقط ، أو لا يمكن أن يحصل عليها إلا أولئك الذين يحوزون الأدوات المتعلقة بعمليات التبادل ألا وهى النقود بأنواعها المختلفة ، باعتبارها قوة شرائية يمكن بموجبها حيازة رأس المال كسلع حقيقية . وكما أن ثمة طلبا على السلع الاستهلاكية "النادرة" (بوصفها سلعا موجودة فى المجتمع بكميات محدودة فهى نادرة ندرة نسبية أى بالنسبة

للطلب عليها) فهناك أيضا طلب على السلع الإنتاجية وبهذه المثابة فهو طلب على رأس المال بوصفه عنصرا إنتاجيا نادرا ، ومن ثم فإنه يفرض سعرا ، وهذا السعر هو الفائدة ، وبدون رأس المال هذا لا يمكن المضى فى الإنتاج. وعلى ذلك فإن المنتِج الذى يرغب فى رأس المال للمضى فى ممارسة نشاطه الإنتاجى لابد أن يدفع من أجله بنفس الطريقة التى يدفع بموجبها للعمل أو الأرض .

لو أن مستصنعا أو رجل أعمال يرغب فى أن يستأجر آلة - آلة غزل أو آلة نسيج مثلا - للمضى فى إنتاج الغزل أو المنسوجات ، فلابد أن نتوقع منه أن يدفع النقود من أجل استئجار الآلة . ولو قرَّر أن يقترض النقود لكى يشترى تلك الآلة ، فلابد أن نتوقع منه ، فى مثل هذه الحالة أيضا ، أن يدفع لقاء استئجار النقود التى تجعل عملية الشراء ممكنة .

ورغم أنه يبدو معقولا وعادلا ، فى نظر البعض ، أن يلتزم الناس بأن يدفعوا من أجل استخدام رأس المال ، فإن الإغريق القدامى وفلاسفة الرومان اعتبروا دفع الفائدة أمرا لا مبرِّر له . أما فى العصور الوسطى ، فقد ذهبت الكنيسة فى المجتمع الغربى إلى حد أبعد من ذلك ، إذ حرَّمت إقراض النقود بفائدة ، وكان مرد هذا الاتجاه إلى أن الفائدة عن رأس المال المستأجر كانت قليلة فى تلك الأيام ، وكذلك إلى أن إقراض النقود كان لغير المحظوظين من أفراد المجتمع ممن أعوزتهم النقود فى سد متطلبات الحياة ، وغالبا ماكان ذلك مصحوبا بتحكم المقرض فى المقترض وإيذائه . ولعل مسرحية "تاجر البندقية" الشهيرة لمؤلفها وليم شكسبير كانت انعكاسا للأوضاع القائمة وقتذاك فى صدد عمليات استئجار النقود ، ومدى تحكم المرابين وإيذائهم لمن وقعوا فريسة لهم .

ثم جاء الإسلام ليحرِّم التعامل بالربا (استئجار النقود بفائدة) أيا كانت صوره أو معدَّلاته ، وذلك منعا لاستغلال الإنسان للإنسان . ولذلك فإن المجتمع الإسلامى - فى تطبيقه لأحكام الشريعة الغراء - هو مجتمع "لاربوى"، بمعنى أن المعاملات النقدية والمصرفية تجرى بعيدا عن تقاضى أية فائدة ، وأن القروض التى تمنحها المؤسسات المصرفية هى قروض بلا فائدة ، كما يجرى عليه العمل فى البنك الإسلامى للتنمية فى المملكة العربية السعودية ، وبنك فيصل الإسلامى بجمهورية مصر العربية ، وغيرهما من البنوك الإسلامية العديدة والمنتشرة فى أرجاء المجتمعات الإسلامية .

ومع ذلك فعندما نمت وتطورت الصناعة والتجارة فى المجتمعات الغربية ، حيث يسود نظام الملكية الخاصة فى ظل الاقتصاد الحر ، نشأ

هناك طلب على استخدام رأس المال لأغراض الإنتاج . وتدريجا أصبح احتمال الفائدة ظاهرة واضحة فى مختلف ميادين الأعمال ، واعتبرت الفائدة، فى النهاية ، أن لها مايبرِّرها ، بل وإن لها ضرورتها ، ما دامتَ المحافظة على نظام الملكية الخاصة ركيزة أساسية فى المجتمع الرأسمالى ، وكان من المسلم به أن رأس المال هو عنصر جوهرى من عناصر الإنتاج .

وهكذا أصبح الاعتقاد السائد فى هذه المجتمعات الغربية أن أية معاملة يجرى القيام بها فى ميادين الأعمال بصورة سليمة من أجل إقراض النقود لأغراض انتاجية هى ذات فائدة لكل من المقرض والمقترض ، وأن رأس المال المقتَرض ـ عندما يستخدمه المنظم بالتضافر مع عناصر الإنتاج الأخرى ـ يولِّد فى النهاية مزيدا من موارد السلع والخدمات . ومن هنا فإن مالك رأس المال يستحق جزءا من الزيادة فى الموارد التى أضحت ممكنة باستخدام رأس المال ، وذلك فى صورة فائدة مدفوعة إليه هى بمثابة مكافأة أو تعويض له مايبرره نظير حرمانه من التمتع المباشر برأس ماله . ومن ثم تبرز ، فيما يلى ، حقيقتان فيما يخص سعر الفائدة كعائد لعنصر رأس المال:

أولا : إن دفع الفائدة عن رأس المال هو لأنه منتِج

فى ضوء ماتقدم فإن المقترضين فى المجتمعات الربوية راغبون فى دفع فائدة عن رأس المال المقترَض ، لأنهم بهذا رأس المال يهيمنون على السلع والخدمات التى يستفيدون من استخدامها . وتُعقد الغالبية العظمى من القروض لدفع عمليات الإنتاج ، إذ باستخدام رأس المال المقترَض ، يمكن للمنتجين المقترضين شراء الآلات والمواد الخام ، وتشييد المصانع ، واستئجار العمل ، وبمساعدة مثل هذه العناصر يمكن لهؤلاء المنتجين إنتاج سلع ذوات قيمة سوقية أكبر بكثير من المبلغ المقترَض من النقود .

فضلا عن ذلك فإن الحاجة تمس إلى رأس المال ، لأن الإنتاج يستغرق بعض الوقت ، بمعنى أن هناك فاصلا زمنيا بين شراء الوحدة الصناعية والمواد الخام واستئجار العمل وبين ظهور السلعة فى السوق بعد الإنتهاء من إنتاجها . ولن يحدث إلا عندما تباع السلعة فى السوق أن يسترد المنتِج النقود التى سبق أن أنفقها على إنتاج السلعة . ولتجاوز هذا الفاصل الزمنى ، فلا بد للمنتِج أن يواجه أحد أمرين :

- إما أن يكون هو نفسه قد ادخر النقود .
- وإما أن يتحتم عليه أن يحث شخصا ما ، كان قد ادخر ، أن يقرضه النقود.

فإذا لم تكن لدى المنتِج نفسه مدخرات ، فإن هيمنته على الموارد الحقيقية، باستخدام مدخرات شخص آخر ، إنما تعني أنه يمكنه بهذه المدخرات أن يحرك العمليات الإنتاجية التي يتوقع من ورائها أن يستخلص مكسبا صافيا.

وفي ضوء هذا الواقع ، فإن المنتجين على استعداد دائما لأن يدفعوا إلى المقرض جزءا من قيمة الناتج المتحقق من استخدام رأس ماله ، ذلك لأنهم لا ينتجون مايكفي لدفع قيمة القرض فحسب ، بل أيضا لأنه يمكنهم إنتاج مايكفي لأن يدفعوا لأنفسهم مقابل جهودهم الخاصة وتنظيمهم للعملية الإنتاجية . وعلى ذلك فإن رأس المال يسهم بصورة فعالة في عمليات إنتاج مختلف السلع والخدمات التي تشكل الناتج القومي ،إذ يتعاون مع عناصر الإنتاج الأخرى في تحقيق ذلك . ومن هنا صار التأكيد ، من جانب الاقتصاديين الغربيين ، على عبارة فحواها "أن المقترضين يدفعون الفائدة لقاء استخدام رأس المال ، وهم يدفعونها لأن رأس المال منتِج" .

ثانيا : إن المقرضين يحصلون على الفائدة كحافز إلى الادخار

يتوقع المقرض من جانبه أن يتقاضى مقابل الخدمة التي يؤديها ، والأرجح كثيرا أن يعزف المقرضون ، أصحاب رأس المال ، عن تأجيل تمتعهم المباشر برأس مالهم في الوقت الحاضر ، إذا لم ينالوا تعويضا مناسبا عن هذه التضحية . لا يكفي أن هؤلاء سوف يحصلون على رأس مالهم ثانية في المستقبل ، إذ لابد من تعويضهم عن الحرمان في الوقت الحاضر من الاستخدام المباشر لما في حوزتهم من رأس مال . قد يفضِّل الكثيرون أن ينفقوا بدلا من أن يدخروا أموالهم ، ومن ثم فإن الأمر يتطلب شيئا ما يحثهم على أن يدخروا بدلا من أن ينفقوا . وبالنسبة لنا عموما ، قد يكون الحاضر أكثر أهمية وواقعية بكثير من المستقبل ، بحيث أننا نميل إلى أن ندع المستقبل يرعى نفسه .

إن الفائدة إذن هي الحافز الذي يقدّمه المجتمع الربوي لكي يقدِم الناس على ادخار رأس المال الذي يحتاجه المجتمع . حقيقة إن البعض قد يدخر دون حافز الفائدة ، إذ قد نجد اناسا كثيرين يودعون مدخراتهم في المصارف بغض النظر عن الفائدة التي يحصلون عليها . وفي غيبة حافز الفائدة ، قد لا توفر مثل هذه المدخرات للمجتمعات المعاصرة مايكفي لتمويل ماتحتاجه من الاستثمارت . كما أن المنافسة بين المقترضين على العرض المحدود والمتاح من رأس المال هي الباعث إلى دفع سعر للفائدة عن رأس المال المقترض، وكما أن هناك سعرا موحَّدا لنفس السلعة في السوق التنافسية ، فإن هناك أيضا سعرا موحَّدا للفائدة عن رأس المال يدفعه

المقترضون من فئة معيَّنة إلى المقرضين، حتى ولو كان بعض المقرضين قد ادخر دون توافر "حافز الفائدة".

٦-٣ سعر الفائدة كمنظم لتوزيع رأس المال

وبما أن عرض رأس المال محدود ، فإن سعر الفائدة يؤدى وظيفة هامة فى توجيه هذا العرض المحدود من رأس المال إلى القنوات المختلفة ، حيث يمكن استخدامه بأكبر قدر ممكن من الربحية . ومن ثم فإن سعر الفائدة يُعتبر المنظم التلقائى لتوزيع رأس المال فى المجتمع . إذ أن أولئك المنظمين، ممن يستطيعون استخدام رأس المال بأعلى درجة من الربحية ، يعرضون أعلى سعر للفائدة ، ومن هنا فإن لدى هؤلاء فرصة أفضل فى الحصول على ماهو متوافر من رأس المال . أما أولئك المنظمون الذين يعزفون عن استخدام المزيد من رأس المال ، أو أولئك الذين يستخدمونه بدرجة طفيفة ، فإنهم سوف لا يدفعون أية فائدة للحصول عليه ، أو أنهم لا يدفعون إلا سعرا متدنيا للفائدة . وعلى ذلك فإنه لا يتاح لهذه الفئة من المنظمين إلا قدر قليل نسبيا من رأس المال .

وعلى سبيل المثال ، لنفرض أن رأس المال مطلوب لبناء دور للخيالة (السينما) وللمسارح ، ولكن تباشير المستقبل بالنسبة لدور الخيالة فى الوقت المعيَّن أكثر تألقا من تباشير المستقبل بالنسبة للمسارح . من الواضح إذن أن المنظم الذى يرغب فى بناء دار الخيالة سوف يعرض سعراً للفائدة – عن اقتراض رأس المال اللازم لبناء هذه الدار – أكثر ارتفاعا من سعر الفائدة الذى يعرضه المنظم الذى يرغب فى بناء المسرح ، الأمر الذى يدفع إلى تحول الموارد المتاحة من رأس المال إلى تشييد دور الخيالة ، وعلى نشاط المسارح أن ينتظر .

ولذلك فإن للسعر السائد للفائدة تأثيرا على ما يجرى على مختلف فروع النشاط الاقتصادى من توزيع لموارد رأس المال . وعندما يقال أن صناعة ما عاجزة عن الحصول على كفايتها من رأس المال ، فهذا ينطوى على افتراض أن احتمالات توظيف رأس المال توظيفا مربحا فى تلك الصناعة لن يكون لها نفس بريق احتمالات توظيف رأس المال فى نشاط آخر، أو بعبارة أخرى : إن الصناعة المعنية لا تستطيع أن تعرض سعراً "لمجمل الفائدة" هو من الارتفاع بما يكفى للتغلب على عزوف المستثمرين عن إيداع نقودهم فيها .

٦-٤ مالذى يحدّد سعر الفائدة ؟

إن السعر المدفوع عن استخدام رأس المال (أى سعر الفائدة) يتحدَّد بالعلاقة بين عرض رأس المال والطلب على رأس المال - شأنه شأن أسعار السلع الأخرى - كما يرد فى تفسير الاقتصاديين التقليديين لكيفية تحديد هذا السعر .

(أ) عرض رأس المال

ويتوقف عرض رأس المال على عاملين .

- القدرة على تحمل تضحيات حاضرة ، أى القدرة على الادخار ، وهى مسألة تتعلق بالمجتمع ككل .
- الرغبة فى تحمل تضحيات حاضرة أى الرغبة فى الادخار ، وهى مسألة شخصية .

أولا : القدرة على الادخار

تتوقف القدرة على الادخار أساسا على الكفاءة العامة فى تشغيل الوحدات الإنتاجية فى المجتمع . إذ لو أن "الناتج الصافى" لصناعة معينة يزداد بسبب كفاءة عنصر من عناصر الإنتاج أو كفاءة بعض هذه العناصر (العمل أو رأس المال أو التنظيم مثلا) فسوف يحصل أصحاب هذه العناصر على عوائد أكثر ارتفاعا تبعا لزيادة الإنتاجية ، وذلك فى شكل أجور وفائدة وأرباح . ومن ثم سوف يتحقق هامش أكبر يمكن الاغتراف منه للادخار . وما ينطبق على هذه الصناعة ينطبق على كل الصناعات والأنشطة الاقتصادية الأخرى . إذ بارتفاع مستوى الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج فى مختلف الأنشطة الاقتصادية ، يرتفع مستوى الناتج القومى ويزيد تبعا لذلك حجم الدخل القومى الذى يمكن الاغتراف منه لتحقيق المزيد من المدخرات .

ومع ذلك فهناك عوامل أخرى تؤثر فى حجم الناتج أو الدخل القومى الذى يمكن الاغتراف منه للادخار ، مثال ذلك مدى توافر الموارد الطبيعية فى المجتمع ، ومدى استخدام تلك الموارد المتاحة ، ومدى كفاءة النظام المصرفى ، ومدى التطور فى الفن الإنتاجى المستخدم ، وحجم التجارة الخارجية للدولة .

ثانيا : الرغبة فى الادخار

أما الرغبة فى الادخار فإنها تتوقف على العديد من العوامل الشخصية التى تجدر الإشارة إليها ومنها :

- القلق حول المستقبل .

- الرغبة فى التأمين ضد العجز أو الشيخوخة .
- مواجهة مايطرأ من أحداث اجتماعية فى نطاق الأسرة .
- التسهيلات المتاحة للاستثمار الآمن المربح .
- ماتضفيه ملكية الثروة من مركز اجتماعي وقوة اقتصادية .

فضلا عن كل هذه العوامل ، فإن السعر السائد للفائدة عن المدخرات ذو أثر محسوس على مدى الرغبة فى الادخار ، إذ كلما كان سعر الفائدة مرتفعا ، زادت الرغبة فى الادخار . ولكن ليس هذا هو الوضع دائما ، إذ قد تتوافر لدى بعض أفراد المجتمع ثروات ضخمة بحيث أنه لا يمكنهم إنفاق كل مايملكونه بصورة عقلانية ، حتى لو بلغ سعر الفائدة مبلغا كبيرا من الانخفاض ، فإنه لا يتوافر معه أى حافز إلى الادخار لدى هؤلاء الموسرين.

ونشير هنا – فيما يتعلق بالرغبة فى الادخار – إلى أمرين ذاتى الصلة : التغيرات فى الرغبة فى الادخار ، والائتمان المصرفى كجزء من عرض رأس المال :

أولا : التغيرات فى الرغبة فى الادخار ذوات أثر عكسى أحيانا للتغيرات فى القدرة على الادخار .

لا يمكن اعتبار الرغبة فى الادخار على أنها ذات تأثير مباشر على عرض رأس المال ، بمعنى أن أية زيادة فى الرغبة فى الادخار تؤدى تلقائيا إلى زيادة عرض رأس المال . ذلك أنه لو أن بعض الأفراد قرروا ادخار المزيد من الأموال ، فإن هذا لا ينطوى على تحقيق زيادة فى المدخرات الكلية فى المجتمع ، لو أخذنا فى الاعتبار بأنه عندما يدخر بعض الأفراد أكثر، فإن هذا يؤدى إلى أن البعض الآخر يدخر أقل .

ويمكن أن يحدث ذلك على الوجه الآتى : لو أن بعض الأفراد فى مجتمع ما قرروا تقليل الإنفاق على الاستهلاك بسبب زيادة الرغبة فى الادخار، فإن الأثر المباشر لذلك سوف يتمثل فى وجود أرصدة غير مباعة من السلع فى الأسواق . ومن ثم فإن الوسطاء التجاريين سوف يصدرون إلى منتجى السلع أوامر أقل لتوريد سلع تحل محل السلع المباعة . وتبعا لذلك فلا مناص من أن يهبط حجم الإنتاج الكلى من السلع ، وبالتالى سوف تهبط دخول أولئك المشتغلين بهذا الإنتاج ، وعند هذا المستوى المنخفض للدخول ، فإن القدرة على الادخار قد تكون أقل من ذى قبل . <u>وماتقدّم إذن يعنى أن زيادة الرغبة فى الادخار قد تؤدى ، فى النهاية ، إلى نقص القدرة على الادخار</u> .

وعلى العكس ، فإن نقص الرغبة فى الادخار ، مصحوبا بالزيادة فى الانفاق على الاستهلاك ، قد يحفز إلى زيادة الإنتاج من السلع الاستهلاكية ، وبالتالى إلى زيادة الدخول ، بما يفضى إليه ذلك من زيادة القدرة على الادخار. وعلى ذلك ففى هذه الحالة العكسية ، أى عند هذا المستوى المرتفع للدخول ، فإن نقص الرغبة في الادخار قد يؤدى ، في النهاية . إلى زيادة القدرة على الادخار .

خلاصة ماتقدم أنه من المحتمل أن تنطوى التغيرات فى الرغبة فى الادخار على أثر عكسى للأثر المتوقع . إذ قد تؤدى زيادة الرغبة فى الادخار إلى نقص القدرة على الادخار ، ونقص الرغبة فى الادخار إلى زيادة القدرة على الادخار . ولن يتلاشى هذا الأثر العكسى إلا فى حالة ما إذا أمكن استثمار الزيادة فىالمدخرات (المترتبة على زيادة الرغبة فى الادخار) . ومايحققه ذلك من الزيادة فى الاستثمارات ، وبالتالى زيادة مضاعفة فىالإنتاج وتصاعد مستوى الدخول ، ومن ثم زيادة القدرة علىالادخار . وهنا فقط تسير التغيرات فى الرغبة فى الادخار فى نفس اتجاه التغيرات فى القدرة على الادخار (زيادة الرغبة فى الادخار مقرونة بزيادة القدرة على الادخار ، والعكس صحيح) .

ثانيا : الائتمان المصرفى جزء من عرض رأس المال إلى جانب مدخرات الأفراد

ولكن عرض رأس المال لا يقتصر على مدخرات الأفراد التى يقترضها المنظمون لأغراض الإنتاج ، بل إنه يشمل أيضا الائتمان المصرفى (القروض التى تمنحها البنوك إلى عملائها) . ومن ثم فإن قدرة البنوك على خلق الائتمان المصرفى هى من بين المؤثرات الأخرى من جانب عرض رأس المال . غير أنه لا يمكن للبنوك أن تمنح القروض ، إذا لم يكن هناك من يرغب فى الاقتراض منها . وفى هذا المعنى ، فإن قدرة البنوك على خلق الائتمان محدودة . ولكن عندما تخلق البنوك الائتمان المصرفى ، إذا ما توافر الطلب عليه ، فإنها تساعد على ابقاء سعر الفائدة عند مستوى منخفض نسبيا ، ومن ثم فإنها تؤدى وظيفة نافعة فى تنشيط الاستثمار ، عندما لا تكون هناك مدخرات كافية معروضة للاستثمار .

(٢) الطلب على رأس المال

أما الطلب على رأس المال فيتوقف على الإنتاجية الحدية لرأس المال، ذلك أن قانون الغلة المتناقصة ينطبق على رأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج ، مثله مثل عناصر الإنتاج الأخرى ، ويعنى أنه كلما طبِّق المزيد من وحدات رأس المال على وحدات معينة من الأرض والعمل

(عنصر إنتاجى متغير وهو رأس المال مع ثبات عنصرى الإنتاج الآخرين وهما الأرض والعمل) ، فإن الوحدات المتعاقبة من رأس المال المستثمر فى عملية الإنتاج تصبح أقل فأقل إنتاجية .

ومن هنا يتضح أن المنظم يستهدف استخدام رأس المال فى عملية الإنتاج حتى النقطة التى تكون عندها الإنتاجية الحدية الإيرادية لرأس المال مساوية لسعر الفائدة المدفوع . وعلى ذلك فإن حجم الاستثمار (رأس المال الحقيقى كعنصر من عناصر الإنتاج) بالنسبة لأية منشأة يتوقف على عاملين:

- الإنتاجية الحدية لرأس المال الحقيقى
- سعر الفائدة عن القرض (رأس المال النقدى) الذى يحصل عليه المنظم لتمويل الاستثمار أو التوسع الاستثمارى فى المنشأة .

لنفرض مثلا أن أحد المنظمين ينوى توسيع منشأته ، إلا أنه لا يستقر على تقرير ما إذا كان يقترض (١٠٠٠٠) أو(٢٠٠٠٠) أو(٣٠٠٠٠) من الجنيهات لتمويل هذا التوسع الاستثمارى . قد يقدِّر المنظم إنتاجية العشرة آلاف الأولى من الجنيهات – بالنسبة له – بنحو ٥٪ سنويا ، وإنتاجية العشرة آلاف الثانية من الجنيهات بنحو ٤,٥٪ سنويا ، وإنتاجية العشرة آلاف الثالثة بنحو ٤٪ سنويا وهلم جرا ، عندما يشترى بكل وجبة رأس مال نقدى من هذه الوجبات الثلاث رأس مال حقيقى يسهم فى زيادة الإنتاج بالمنشأة . أما المبلغ الذى يقترضه المنظم فعلا (أى مايمثل طلبه على رأس المال النقدى) لتمويل هذا التوسع الاستثمارى فى شكل سلع رأسمالية حقيقية ، فإنه يتوقف على سعر الفائدة الذى يمكن عنده أن يحصل على رأس المال .

لو أن سعر الفائدة فى السوق هو ٤٪ سنويا ، فالأرجح أن يقترض المنظم (٣٠٠٠٠) من الجنيهات ، لأن رأس المال الحقيقى الذى يمكن للمنظم أن يشتريه بهذا المبلغ المقترض يحقق إنتاجية حدية بنحو ٤٪ سنويا . أما لو أن السعر هو ٤,٥٪ سنويا ، فالأرجح أن يقترض (٢٠٠٠٠) من الجنيهات فقط ، لأن رأس المال الحقيقى الذى يمكن للمنظم أن يشتريه بهذا المبلغ المقترَض يحقق إنتاجية حدية بنحو ٤,٥٪ سنويا . وأما لوأن سعر الفائدة هو ٥٪ سنويا. فالأرجح أن يقترض المنظم (١٠٠٠٠) من الجنيهات فقط .

(٣) تحديد سعر الفائدة فى سوق رأس المال بتعادل العرض الكلى لرأس المال مع الطلب الكلى على رأس المال .

ولو أخذنا فى اعتبارنا جميع المنظمين الراغبين فى الاقتراض من أجل الاستثمار أو التوسع الاستثمارى ، فإن المجموع الكلى للطلب على

رأس المال عند مختلف أسعار الفائدة ـ من جانب جميع المنظمين الراغبين فى الاقتراض ـ يشكل الطلب الكلى على رأس المال .

وبناء عليه لوحدث ـ عند سعر معيَّن للفائدة ـ أن كان الطلب الكلى من جانب المقترضين (المنظمين) أقل من العرض الكلى من جانب المقرضين (العارضين لرأس المال) ، فإن المنافسة بين هؤلاء المقرضين لابد أن تدفع سعر الفائدة إلى الهبوط . من جهة أخرى إذا كان الطلب الكلى على رأس المال – عند سعر معيَّن للفائدة – أكبر من العرض الكلى لرأس المال ، فإن المنافسة بين المقترضين (الطالبين لرأس المال) مدعاة لارتفاع سعر الفائدة إلى مستوى يتعادل عنده عرض رأس المال مع الطلب عليه .

ومماتقدم يتضح أن كيفية تحديد سعر الفائدة فى سوق رأس المال يجرى على نفس نهج تحديد أى سعر سوقى آخر (سعر أية سلعة فى سوقها الخاص حيث يتحدد بتعادل الطلب الكلى على السلعة مع العرض الكلى للسلعة) ، وهو النهج الذى سار عليه الاقتصاديون التقليديون فى تحديد سعر التوازن بوجه عام . ويسوقنا هذا التحليل إلى التعرف إلى من هو المستثمر الحدى وماهو سعر الفائدة "الصافى" .

أولا : من هو المستثمر الحدى ؟

لقد أشرنا فيما سبق إلى أنه إذا كان المجتمع يتطلب عرضا معيَّنا من سلعة ما ، فقد لا يتأتى ذلك مالم يكن سعر هذه السلعة فى السوق هو من الارتفاع بحيث يكفى لتغطية التكلفة الحدية لذلك العرض . وبنفس الطريقة ، يمكن القول بأن عرضا معيَّنا من رأس المال سوف لا يتأتى ، مالم يكن سعر الفائدة هو من الارتفاع بحيث يجلب إلى السوق "الوجبة" الأخيرة مما هو متطلب من رأس المال ، وهذه "الوجبة" الأخيرة هى رأس المال الذى يملكه المستثمر الأكثر ترددا فى استثمار مدخراته ، أو مايسميه الاقتصاديون "المستثمر الحدى" . أما الفائدة التى يتطلبها هذا المستثمر الحدى فهى تحاكى التكلفة الحدية للإنتاج فى حالة السلع .

لذلك فإن سعر الفائدة عن عرض معيَّن لرأس المال لابد أن يكون مرتفعا بالقدر الذى يكفى لإغراء "المستثمر الحدى" ، وهو المستثمر الذى يكون عند حافة الشك فيما إذا كان يعتبر سعر الفائدة تعويضا كافيا بالنسبة له عن تأجيل الاستخدام المباشر لما فى حوزته من رأس مال . أما لو كان سعر الفائدة أقل من ذلك المستوى ، فإن المستثمر عند الحد (المستثمر الحدى) سوف يفضِّل الإنفاق الآن بدلا من الانتظار للتمتع بنقوده فى

المستقبل . وكلما كان السعر السائد للفائدة منخفضا ، قلَّ رأس المال الذى سوف يقدَّم للاستثمار

ثانيا : ماهو سعر الفائدة "الصافى" ؟

وعندما يتحقق التعادل بين عرض رأس المال وبين الطلب على رأس المال ، فإن سعر الفائدة "الصافى" فى السوق هو ذلك السعر الذى يحقق مثل هذا التعادل ، أى السعر الذى يكاد أن يكفى لأن يحث أكثر من يسهمون بذلك العرض إحجاما عن الاستثمار على عرض مدخراتهم فى سوق رأس المال.

على سبيل المثال ، لنفرض أن (١٠٠٠٠) من الجنيهات هو رأس المال النقدى المتطلب لتمويل الاستثمار ، وأنه يمكن حصول المنظمين على (٩٩٠٠) جنيها منها فى شكل قروض بسعر فائدة ٤,٥٪ سنويا . أما المائة جنيه الأخرى (لتكملة المبلغ المتطلب للتمويل أى العشرة آلاف من الجنيهات) فلن تتأتى ، مالم يكن سعر الفائدة مرتفعا إلى ٥٪ سنويا . وهنا فإن من يملكون المائة جنيه الأخرى هم فى الواقع "المستثمرون الحديون" لعرض رأس مال بمقدار (١٠٠٠٠) من الجنيهات . وبما أنه لا يمكن أن يوجد فى أى سوق تنافسى ، فى ذات الوقت ، إلا سعر موحَّد للفائدة "الصافية" ، فإن سعر الفائدة المدفوع لهؤلاء المستثمرين الحديين لابد أن يكون هو سعر الفائدة المدفوع لجميع المستثمرين الذين يعرضون مدخراتهم النقدية فى السوق ، وهو ٥٪ سنويا فى هذا المثال .

والخلاصة إن القاعدة العامة هى أن سعر الفائدة السائد فى سوق رأس المال (سعر الفائدة الصافى) المطبق على كل رأس المال النقدى المعروض فى السوق هو ذلك السعر الذى لابد من دفعه إلى "المستثمر الحدى" ، باعتباره ذلك المستثمر الذى تكون مساهمته في عرض رأس المال استكمالا للعرض الكلي المتطلب من رأس المال .

والجدير بالذكر هنا أن الفائدة التى يدفعها المنظم (من أجل استئجار النقود لتمويل رأس المال الحقيقى ، الذى يلزم للعملية الإنتاجية باعتباره عنصرا أساسيا من عناصر الإنتاج) هى بند من البنود التى تدخل فى حسابات تكاليف إنتاج السلعة المعنية . وفى المدى الطويل ، لابد من أن السعر العادى للسلعة المنتَجة يغطِّى الفائدة عما يكون المنظم قد اقترضه من نقود لأغراض الإنتاج .

كما يجدر التنويه إلى أن الفائدة هى دفعة "تعاقدية" على المنظم أن يرتب أمر دفعها عن رأس المال الذى يقترضه قبل أن يبدأ فى استخدم رأس

المال فى الانتاج ، ولابد أيضا أن يدفع المنظم إلى المقرض الأقساط المستحقة عن القرض بسعر الفائدة "المتعاقد" عليه ، بصرف النظر عما إذا كان المنظم يحقق ربحا من نشاطه الإنتاجى من عدمه . ولكن المنظم قد لا يتوقع عائدا كافيا يستطيع معه الوفاء بأقساط القروض التى يعقدها والفوائد المستحقة عنها بالأسعار المتعاقد عليها ، وهنا فلا مناص من أن ينتقص المنظم من حجم القروض التى يحصل عليها ، أو يكف عن الاقتراض كلية .

* * *

القسم الثاني

الفصل السابع

عنصـــر التنظيـــم

يتسلم المنظم ، القائم على تشغيل المنشأة التى يملكها ، مكافأة تُعرف "بالربح" كنصيبه فى الدخل القومى . ومن الناحية العملية ، فإن هذا المنظم يحسب نصيبه من الربح بأن يطرح من إيراداته الكلية كل المدفوعات التى يلتزم بها إزاء أطراف خارجيين أى مصروفاته الكلية . أما الفائض فإن المنظم يعتبره ربحا له بوصفه المكافآة أو العائد الذى يتجمع له نظير الدور الذى يلعبه فى ممارسة نشاطه الاقتصادى ، أى فى إنتاج سلعة أو خدمة ذات منفعة اقتصادية.

٧-١ الربح الإجمالى والربح الصافى

بيد أنه ينبغى ـ بادئ ذى بدء ـ التمييز بين الربح الإجمالى وبين الربح الصافى الذى يئول إلى المنظم كعائد له على أداء وظيفته الهامة فى دورة النشاط الاقتصادى .

٧-١/١ الربح الإجمالى

إن مصطلح الأرباح ، فى المعنى السابق ، يعنى حقا أن "الربح الإجمالى"ـ وخاصة فى حالة المنشأة الفردية ـ يشمل عادة عناصر عديدة بالإضافة إلى مايعتبره الاقتصادى على أنه "ربح صاف" له . لنضرب مثلا ببائع الزهور . قد يدير هذا البائع منشأته ويراقبها ، ويزوّدها برأس المال اللازم لممارسة هذا النشاط ، وربما يستخدم مساعدين له فى القيام بعملية

إعداد الزهور للبيع ، بل إنه هو نفسه قد يسهم بعمله أيضا فى عملية تسويق سلعته .

وبالاضافة إلى ذلك ، فقد يكون بائع الزهور مالكا للأرض المشيَّد عليها مبنى منشآته ، ولعله يوفّر أيضا لمنشآته مالا احتياطيا لتغطية مصروفات الصيانة والإحلال بغية الحفاظ على المبنى ومعداته فى حالة جيدة حتى يمكن عرض الزهور عرضا جذابا يستلفت أنظار العملاء . ومن هنا فإن المكافأة الكلية ، أو "الربح الإجمالى" الذى يحصل عليه بائع الزهور من منشأته هو العائد الذى يتوقعه عن جهوده ، وعن الاستثمار الرأسمالى الذى أودعه فى المنشاة ، وكذلك عن التكلفة السنوية لعمليات الصيانة والإحلال .

لذلك فإنه عندما نحلّل مكافأة بائع الزهور ، نرى أنها تشمل بنودا عديدة :

- أجوراً عن عمل بائع الزهور (صاحب المنشأة) باعتباره عملا يتقاضى عنه أى عامل أجرا .
- أجوراً عن الادارة نظير جهوده فى الرقابة على سير عمل المنشأة ، وهى أجور ينبغى عليه أن يدفعها ، لو أنه استخدم مديرا أجيرا فى المنشأة بدلا من قيادمه بعمل الإدارة .
- فائدة عن رأس مال بائع الزهور (صاحب المنشأة) المستثمَر فى منشأته ، وكان عليه أن يدفع هذه الفائدة إلى أطراف خارجيين ، لو أنه اقترض منهم رأس المال المستثمر فى المنشأة جزءا أو كلاً .
- ريعا عن الأرض التي يملكها بائع الزهور (صاحب المنشأة) ، وهو ريع كان عليه أن يدفعه ، لوأنه استخدم أرضا يملكها شخص آخر من أجل إقامة مبنى منشأته عليها .
- مصروفات استهلاك رأس المال وصيانة المعدات الرأسمالية .

ومن هنا يمكن القول بأن المكافأة الكلية (الربح الإجمالى) تتضمن مدفوعات يتلقاها بائع الزهور عن خدمات أرضه ، وعمله ، ورأس ماله ، وعمله كمدير للمنشأة ، ولذلك فإنها تدخل ضمن تكاليف الإنتاج . وبناء على ذلك ، فإنه لدى حساب العائد الذى يحصل عليه بائع الزهور من منشآته ، فلابد أولا من أن يُسمح بدفع ما يقابل استخدام العناصر التى أمدَّ منشآته بها بنفسه ، وإدماج المقابل النقدى لاستخدام هذه العناصر ضمن تكاليف إنتاج خدمته بيع الزهور.

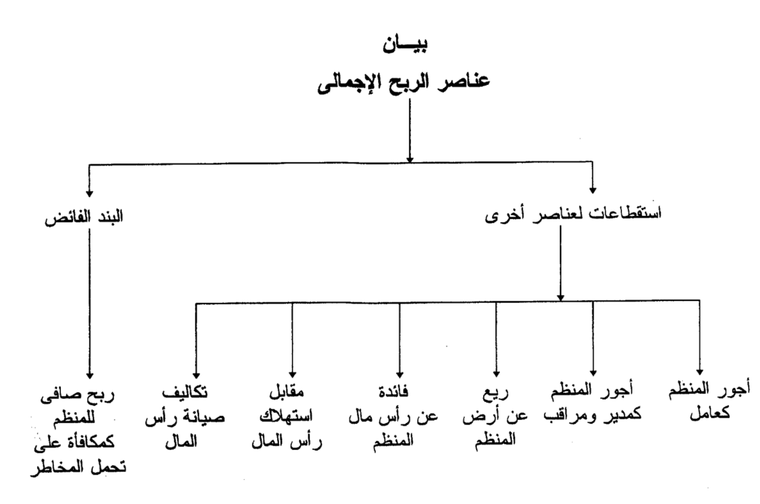
٧-٢/١ الربح الصافى

ولكن إناساً قلائل قد لا يُقبلون على تحمل مخاطر البدء بأى مشروع فى ميدان الأعمال وتنظيمه ، إذا لم يكن محتملا أن يحققوا لأنفسهم ماهو أكثر من مجرد الأجور عن عملهم ، والفائدة عن رأس مالهم ، والريع عن أرضهم. وبطبيعة الحال هناك الكثير مما يقال عن استقلالية تملك وإدارة منشأة فردية تخص أحد الأفراد وحده (بمعنى أنه سيد نفسه فى العمل وليس مرءوساً لأحد) ، ولكن هذا الشعور بالرضاء النفسى فى حد ذاته قد لا يعوّض أى إمرئ عن المخاطر والقلق والعناء الخاص بالعمل على بدء قيام منشأة ما وترسيخ أقدامها فى السوق .

والحقيقة هى أنه بالإضافة إلى العائد الذى يحصل عليه مالك أية منشأة أو مؤسسة أعمال فى مجال النشاط الخاص ، نظير استخدام أرضه وعمله ورأس ماله ، فإنه يتوقع أيضا عائدا هو"الربح الصافى" نظير تحمل المخاطرة التى تنطوى عليها المغامرة فى ميدان الأعمال ، كما يتضح من البيان الآتى :

بيـــان

عناصر الربح الإجمالى



يوضح البيان السابق أن الربح "الصافى" هو ذلك البند الفائض الذى يتبقى للمنظم بعد أن تكون جميع عناصر الإنتاج الأخرى قد كوفئت ، بما فى ذلك تلك العناصر التى قد يكون المنظم ، مالك المنشأة ، قد أمدَّها بها بنفسه .

ويمكن أن نوضح التمييز بين الربح "الصافى" الذى يئول إلى المنظم مقابل تحمل عنصر المخاطرة وبين الأشكال الأخرى للمكافأة التى تئول إلى عناصر الإنتاج الأخرى ، إذا أخذنا فى اعتبارنا مشروعا جديدا يتزوَّد بكل عناصر الإنتاج الأخرى من "مصادر خارجية" . وفى مثل هذه الأحوال ، فإن المنظم يستأجر الأرض من مالكها ، ويقترض رأس المال الذى تتطلبه إقامة وتشغيل المشروع ، ويستأجر الأيدى العاملة التى تؤدى خدمة العمل . ويقوم المنظم بنفسه بمهام التنظيم والإدارة فى المنشأة ، ويتحمل كل المخاطرة بالأموال المستثمرة فى المشروع ، ويأخذ على عاتقه أن يحصل مالك الأرض على ريع هذه الأرض ، وأن يحصل العمال الأجراء على أجورهم ، وأن يحصل صاحب رأس المال على الفائدة عن النقود التى أقرضها للمنظم .

وبعد أن يدفع المنظم كل تلك الالتزامات إزاء مالك الأرض والعمال وصاحب رأس المال ، فإنه يحصل لنفسه على أى شئ يتبقى بعد ذلك ، وهذا الشئ المتبقى هو "الربح الصافى" الذى يئول إليه نظير تحمله لعنصر المخاطرة . أما الفرق بين المكافأة الصافية (الربح الصافى) التى يحصل عليها المنظم لنفسه وبين المكافآت الأخرى التى تحصل عليها عناصر الإنتاج الأخرى فهو أن الأخيرة "محدَّدة من قبل بموجب تعاقدات" : يحدَّد الربح بمبلغ معيَّن ، والأجور بمبلغ معيَّن ، والفائدة عن رأس المال المقترض بمبلغ معيَّن. أما المكافأة الوحيدة غير المؤكدة وغير المحدَّدة مسبقا ، والتى لا يمكن التنبؤ بمقدارها إلابعد تشغيل المنشأة لبعض الوقت ، فهى البند الفائض أو الربح الصافى الذى يخص المنظم لأنه يتحمل وحده مخاطر نجاح أو فشل المشروع.

أما إذا كانت العناصر المشار إليها لم تأت من مصادر خارجية ، ولكن المنظم هو الذى يزوِّد بها المنشأة – كما فى حالة المنشأة الفردية عادة– فلابد ، أن يحسب هذا المنظم المكافآت المختلفة التى تستحق له نظير تقديمه هو نفسه لهذه العناصر ، قبلما يمكنه التأكد من ربحه الحقيقى أو الصافى . وهذا الربح هو مايحصل عليه مقابل إدارة وتنظيم المنشأة وتحمل عبء المخاطرة بالأموال المستثمرة فيها – وذلك فوق ماكان من الممكن أن

يحصل عليه من بيع عمله في مكان آخر لقاء أجر ، وتأجير أرضه إلى شخص آخر لقاء ريع ، وإقراض رأس ماله إلى منظم آخر لقاء فائدة .

والخلاصة أنه بالنسبة لأى نشاط اقتصادى يدور حول إنتاج سلعة أو خدمة ، فإن أية بنود تدخل ضمن الربح الإجمالى المتحقق فى منشأة تعمل فى هذا النشاط ، وتشكل عائدا أو مكافأة لعناصر إنتاج أخرى ، هي في الواقع تكاليف إنتاج لابد من استقطاعها من الربح الإجمالي قبلما يمكن التعرف على الربح الصافى الذى يئول إلى المنظم لقاء تحمله أعباء المخاطرة ، حتى ولوكان المنظم نفسه يملك عناصر الإنتاج الأخرى المستخدمة فى المنشأة : الأرض والعمل ورأس المال .

٢-٧ لماذا تحمُّل المخاطرة ؟

وفى معرض الحديث عن عنصر التنظيم كأحد عناصر الإنتاج ، تجدر الإشارة إلى أن ثمة مخاطر معيَّنة فى ميدان الأعمال يمكن نقل أعبائها إلى آخرين ، إذ لا يتحمل المنظم عادة المخاطر المباشرة للحريق أو السرقة مثلا ، فهذه المخاطر تتحملها مؤسسات متخصصة كشركات التأمين وشركات إعادة التأمين التى تخلّص المنظمين من تحمل هذه الأعباء مقابل دفع أقساط تأمين سنوية .

أما المخاطر التى يتحملها المنظم نفسه فهى تلك التى لا يمكن تغطيتها بالتأمين أو بأى شكل آخر من أشكال العقود الخاصة . ليس من المتصور مثلا أن أية شركة تأمين تقبل تغطية شركة لتعدين الذهب ضد إمكانية أن منجم هذه الشركة لا يحوى إلا النذر اليسير جدا من الذهب ، أو أن شركة تأمين تقبل تغطية منتِج مسرحية ضد فشل المسرحية فى اجتذاب جماهير المتفرجين، أو تقبل تغطية رجل أعمال ضد الارتفاع فى أسعار المواد الخام التى يستخدمها فى الإنتاج ، أو ضد التغير فى أذواق المستهلكين، أو ضد ظهور اختراع جديد يقضى على الطلب على منتجات رجل الأعمال .

أما السبب فى نشأة معظم المخاطر فى ميدان الأعمال فهو أن معظم الإنتاج يجرى توقعا لطلب قد لا يتحقق فعلا فى السوق . وعلى سبيل المثال قد تخطط منشأة ما لإنتاج سيارة صغيرة حمولة راكبين بتكلفة قليلة لتكون فى متناول الجماهير كافة ، وتُنتج المنشأة هذه السيارة فعلا توقعا لانهيال الطلب عليها بعد إجراء الأبحاث التسويقية المكثفة التى تنبئ بذلك . ولكن

حالما تنزل السيارة الجديدة إلى السوق ، يطبَّق نظام صرف بنزين السيارات بالبطاقات بهدف ترشيد استهلاك الطاقة على ضوء ظروف مستجدة فى أسواق البترول. ومن ثم فقد لا تباع أية سيارة من هذا النوع الجديد أو يباع عدد قليل جدا منها على أحسن الفروض ، مما يعرِّض المنشأة لخسارة جسيمة.

ولاريب إن المخاطر التى من ذلك النوع المشار إليه هى حالات حقيقية من "عدم التيقن" لا يمكن التأمين ضدها أو التعاقد عليها مسبقا . ومن هنا كان "الربح الصافى" هو المكافأة التى تستحق للمنظم لقاء تحمله مسئولية هذا النوع من المخاطر . أما مقولة أن المنظم يستطيع تحجيم المخاطر المتأصلة فى مشروعه باستخدام المعرفة والمهارة ، فإنه يتسلم عن ذلك أجرا عن عمل ذهنى من أرقى أنواع العمل . أما بالنسبة لوظيفة المنظم فيما يتعلق "بتحمل المخاطر" التى لا يمكن تحجيمها بالإنابة أو بأى ابتكار آخر ، فإن مكافأته هى ربح حقيقى .

وليس من شك أن الظروف الفعلية لميدان الأعمال ، من الناحية العملية ، تدل على أن فكرة الأرباح هذه هى اقتراب وثيق من الحقيقة ، حيث يمكن للمنظم فى منشأة كبرى أن يحدِّد مقدما – بكثير من الدقة – أى المعدَّلات ينبغى عليه أن يدفعها عن الأرض والعمل ورأس المال بالنسبة لأى ناتج معيَّن قد يرغب فى إنتاجه . أما معدَّل الربح الصافى الذى ينول إليه فهو غير مؤكد دائما لأنه لابد أن يعكس المحصلة النهائية لمغامرته فى ميدان الأعمال. وأما خدمات الأرض والعمل ورأس المال ، فلابد من أن تُكافأ سواء تحققت الأرباح من عدمه . كما أن أسعار هذه الخدمات تحَّدد مسبقاً ، ولها صفة الانتظام . وعموما فإنها تُدفع نقدا قبل إمكان التحقق من نتائج نشاط المنشأة فى ختام السنة المالية .

ولابد هنا من التأكيد على حقيقة هامة ، وهى أن تحمل المخاطر أمر ضرورى لتقدم المجتمع ، ولايمكن للمجتمع أن يحقق تقدما بعيد المدى ، إذا لم يكن هناك أى إمرئ راغب فى تحمل مخاطر الإقدام على مشروع جديد ، كإقامة مصنع جديد للأجهزة الالكترونية ، أومجمع سكنى ، أو قرية سياحية، أو مزرعة فواكه ، أو مدينة ملاهى ، أو دار للعرض السينمائى أو المسرحى. ولذلك فإنه يمكن النظر إلى الربح الصافى للمنظم على أنه المكافأة التى يقدِّمها المجتمع لأولئك الذين يتحملون بنجاح أعباء المخاطر التى يتعرضون لها فى نشاطهم الإنتاجى ـ السلعى والخدمى ـ والتى لا يمكن أن تنفصم عراها عن التقدم الاقتصادى للمجتمع .

٧-٣ لماذا التفاوت فى الأرباح الصافية ؟

تختلف الأرباح الصافية ، إلى حد كبير ، فيما بين مختلف الأنشطة الاقتصادية ، نظراً لأن مدى الربح الذى يتحقق يختلف اختلافا جوهريا من نشاط إلى آخر . والواقع أنه كلما كانت المخاطرة كبيرة فى ميدان الأعمال ، تعاظمت المكافأة التى تقع فى النهاية من نصيب أولئك الذين كانوا من الشجاعة إلى حد أنهم جازفوا بالأموال فى المشروعات المنطوية على احتمال تحقق خسائر جسيمة ، بينما خشى آخرون من الإقدام عليها . إن صنع الخبز مثلا يتضمن مخاطرة طفيفة ، ولذلك فإن معدّل الربح للخباز منخفض عموما، أما حيثما تكون المخاطرة كبيرة - كما فى حالة نشاط التعدين أو إنتاج البترول مثلا - فقد تكون هناك خسارة جسيمة لو أخفق المشروع . ولكن إذا تحققت الأرباح، فمن المحتمل أن تكون هذه الارباح وفيرة .

وقد تتزايد الأرباح إلى المستوى الذى يحقّق معدّلات سخية فى حالة المنظمين الذين تتشرب نفوسهم بروح المغامرة غير العادية والحكم السديد على الأمور فى خضم العملية الإنتاجية على ضوء الممارسة والخبرة العملية. هذه المعدّلات السخية للربح هى ، فى الواقع ، ينبوع الصناعة الحديثة المتطورة والقوة الدافعة للمنظمين أن يبذلوا قصارى الجهد فى عمليات الإنتاج، ولولا هذا الحافز القوى للربح ، لظلّ الشطر الأكبر من الموارد الطبيعية والبشرية والمالية متعطلا . وفى غمرة العملية الإنتاجية ، كلما كانت كفاءة المنظم مرتفعة فى تسيير دفة هذه العملية ، ارتفع بالتالى معدّل الربح الصافى الذى ينول إليه فى نهاية المطاف .

ومن هنا يمكن القول بأن التفاوت فى معدّلات الربح الصافى يرجع إلى أمرين :

أولا : اختلاف درجة المخاطرة فيما بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة ، إذ كلما كانت درجة المخاطرة كبيرة فى نشاط معيّن ، كان معدّل الربح الصافى مرتفعا ، والعكس صحيح .

ثانيا : اختلاف درجة الكفاءة فيما بين المنظمين فى نفس النشاط ، إذ كلما كان المنظم أكثر كفاءة فى إدارة وتنظيم منشأته ، كان معدّل الربح الصافى مرتفعا، والعكس صحيح .

٧-٤ من هو المنظم ؟

إن تحديد مـن هـو المنظـم فـى المجتمـع الحديث ليس بـالأمر الهيـن دائما. فى الأيام الخوالى ، عندما كانت المنشأة الفردية وشركة التضامن هما الشكل القانونى السائد فى ميدان الأعمـال ، كـان مـن السـهل تحديـد مـن هـو المنظم - إذ عندما يكون الشخص الذى يدير ويشرف على المنشأة هو بعينه مالك المنشأة الذى يتحمل عبء المخاطرة بأمواله المستثمرة فيها ، أو عندما يشترك شخصان أو أكثر فى شركة تضامنية فـى الإدارة والإشراف وتحمل عبء المخاطرة ، فمن الواضح إذن أن هؤلاء الأشخاص هم المنظمون . أما فـى الوقـت الحـاضر ، فـإن الشكل القـانونى الشـائع لمؤسسـات الأعمـال هـو الشركة المساهمة ، حيث تكون الإدارة والرقابـة فـى أيـدى بضعـة أفـراد هـم المديرون ، أما المخاطرة فيتحمل عبئها أولئك الذين يقدّمون رأس المـال فـى مقابل توقع المشاركة فى الأرباح .

ويلاحـظ أن هـذا التنظيـم القـائم علـى الشـكل المسـاهم يتضمـن جمـع المدخرات من عدد كبير من الأفراد ، وتحويل رأس المال الذى يتراكم علـى هـذا النحـو إلـى أولئـك الذيـن يكونـون علـى استعداد لاسـتثماره فـى نشـاط اقتصادى معيَّن . ويختار المدخرون طريقتهم الخاصة فى استثمار مدخراتهم، كما يختارون شكل الاستثمار ، وفى هذا النطاق ، يتحمل المدخرون شـخصيا مخاطر المشروعات التى استثمروا فيها مدخراتهم .

قد يشترى هؤلاء المدخرون سندات تصدرها الشركة المسـاهمة التـى ترغـب فـى الاقـتراض ، وبذلـك يصبـح لـهم الحـق فـى تقـاضـى فـائدة عـن القروض التـى يشـترونها ، ويتمثـل حجمهـا فـى قيمـة هـذه السـندات ، وذلـك بصرف النظر عما إذا كانت الشركة تحقق أرباحا من عدمه ، أما إذا سـاءت أحوال المنشأة ، فإن لحملة السندات الامتيـاز الأول علـى ممتلكـات المنشـأة . أما الخيار الآخر فهو أن يشترى هؤلاء المدخـرون أسـهما ممتـازة (بـدلا مـن السندات) تؤمن لهم معدَّلا ثابتـا مـن الربـح القـابل للتوزيـع كدفعـة أولـى مـن الأرباح . وأما الخيار الثالث فهو أن يصبح هؤلاء مساهمين عاديين يحق لهم الرصيد المتبقى من الأرباح .

والواقـع أن هـؤلاء المسـاهمين العـاديين هـم مـن يتحملـون عـبء المخاطرة حقا فى المنشـأة الحديثـة التـى تتخـذ الشـكل المسـاهم ، وهـم الذيـن ينيبـون عنـهم بعـض المديريـن الأجـراء فـى القيـام بأعمـال الإدارة والتنظيـم والرقابة على المنشأة ، وبذلـك انفصلـت ملكيـة رأس مـال الشـركة المسـاهمة

عن الرقابة عليها . وفى الواقع العملى ، يتحمل المساهمون العاديون المخاطر الرئيسية للمشروع ، أما مكافأتهم عن ذلك ـ وهى الأرباح ـ فلا يمكن تسويتها على أى أساس تعاقدى يجرى ترتيبه من قبل .

غير أن الوضع يختلف بالنسبة لحملة السندات أو حملة الأسهم الممتازة إذ أن العائد إلى حملة السندات هو "عائد تعاقدى" ومحدَّد مسبقا قبل شرائهم للسندات ، بل ويُدفع هذا العائد قبل أن تكشف الحسابات الختامية للشركة المعنية عن تحقيق الأرباح فى نهاية السنة . كذلك فإن العائد إلى حملة الأسهم الممتازة هو أيضا"عائد تعاقدى" بطبيعته ، ورغم أنه قد لا يتأتى إذا لم تتحقق الأرباح ، إلا أنه دفعة نقدية محدَّدة لابد من الوفاء بها قبل أن يوزَّع رصيد الأرباح . ومن ثم فإن العائد إلى حائزى الأسهم العادية هو وحده البند الفائض بطبيعة الحال ، ويتوقف حجم هذا الفائض على مدى نجاح المنشأة ، وقد تتقلب الأرباح الموزَّعة على حملة الأسهم العادية بدرجة كبيرة من سنة إلى أخرى ، وإذا فشلت المنشأة ومُنيت بخسائر جسيمة ، فإن رأس المال المدفوع من جانب المساهمين العاديين يُعتبر فى عداد المال المفقود .

الخلاصة أن الوظيفة الجوهرية للمنظم ـ وهى تحمل عبء المخاطرة ـ هى إذن ذات "طبيعة سلبية" بالنسبة للمساهم العادى فى الشركة المساهمة ، ذلك أنه لا يلعب دوره شخصيا فى إدارة وتوجيه المنشأة . ولكن لو أن المنشأة مُنيت بالفشل وحققت خسارة ، فإن المساهم العادى هو الذى يدفع العقوبة باعتباره متحمل المخاطرة ، مع أنه الأخير فى تسلسل المسئولية. وأما فى الصناعة المؤممة ، فإن وظيفة تحمل المخاطرة لا تختفى، إذ عندما تلعب الدولة دور المنظم ، فإن المخاطرة تقع على الخزانة العامة ، إلا أنها تقع فى النهاية على دافع الضرائب[1] .

* * *

(1) المرجع السابق ،ص٣٩٩ ومابعدها .



مراجع

حديثة للمؤلف

- **التطور الاقتصادى .**
- **مبادئ علم الاقتصاد .**
  تحليل جزئى وكلى .
- **الموسوعة الاقتصادية .**
- **المنظمات الدولية.**
- **تطور الفكر الاقتصادى :**
  قديما وحديثاً ومعاصراً .
- **الاقتصاد لكل قارئ .**
- **دليل المنظمات الدولية .**
- **اقتصاديات البنوك الاسلامية .**
- **الجات والخصخصة ومشكلات اقتصادية معاصرة .**
- **المدخل إلى علم الاقتصاد :**
  الظواهر والنظم الاقتصادية .

محتويات الكتاب

الموضوع	الصفحة

المؤلف

- نال درجة البكالوريوس من جامعة الاسكندرية عام ١٩٤٧ .
- نال درجة الماجستير فى الاقتصاد من جامعة مانشستر بالمملكة المتحدة عام ١٩٥٢ .
- نال درجة الدكتوراه فى الاقتصاد من جامعة أدنبره بالمملكة المتحدة عام ١٩٥٤ .
- عين عضواً بهيئة التدريس بكلية التجارة جامعة القاهرة ١٩٤٨-١٩٦٥، وأسهم بخبراته فى وزارة التخطيط ١٩٦٢-١٩٦٥ .
- عين أستاذاً ووكيلا ثم عميداً لكلية التجارة جامعة الأزهر ١٩٦٥-١٩٦٨.
- عين عضواً باللجنة الاقتصادية والمالية بالمجلس الأعلى للفنون والآداب والعلوم الاجتماعية بالقاهرة ، ١٩٦٦-١٩٦٨، كما أسهم بخبرته خلال ذات الفترة فى الجهاز المركزى للإحصاء بالقاهرة .
- عين خبيرا اقتصاديا دوليا بمنظمة الأمم المتحدة (البرنامج الإنمائى) ١٩٦٨ -١٩٧٥ ، وساهم أثناء عمله فى المنظمة بالتدريس فى جامعتى بغداد والمستنصرية بالعراق ، والمعهد العربى للتخطيط بدولة الكويت ، ووزارتى التخطيط فى العراق والصومال .
- عين خبيرا اقتصاديا بجامعة الدول العربية (مجلس الوحدة الاقتصادية العربية) ١٩٧٥-١٩٧٧ .
- عين أستاذاً للاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز بالمملكة العربية السعودية، ١٩٧٧-١٩٨٤ .
- عين خبيراً اقتصاديا بمجلس الأمة ، دولة الكويت ١٩٨٥-١٩٨٧ .
- قام بإعداد ونشر بعض المؤلفات والمراجع العلمية إلى جانب الإسهام فى الإشراف على الرسائل العلمية وتقويمها .

رقم الايداع	٩٧/٩٨٦٣
الترقيم الدولى	977-5758-07-6